
ЭКО
ISSN 0131-7652
5'93

5 (227) 1993

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1993. №5. 1—224.

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

АГАНБЕГЯН А. Г. — 3 — Клуб, соединивший дело и душевность
РЕЧИН В. Д. — 10 — Десять принципов, на которых держится клуб

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

СУСЛОВ В. И. — 15 — Предотвратим ли распад?

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

КОРЕЛЬ Л. В., ШАБАНОВА М. А. — 24 — Сахалин-92: жизнь на пороге рынка

ПИСЬМА, ОТКЛИКИ

31, 41, 64, 110

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

КЛИСТОРИН В. И. — 34 — «Утечка мозгов» из науки

ЗА ЗАПРЕТНОЙ ПОЛОСОЙ

ГИЛИНСКИЙ Я. И. — 45 — Пенитенциарная политика в России
АБРАМКИН В. — 48 — Экономика «зоны»
АБРАМКИН В., ЧЕСНОКОВА В. — 56 — Тюремный закон

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

СОМИНСКИЙ В. — 61 — Без упаковки нет рынка

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

ВИЛЬЯМСОН О. — 66 — Частная собственность и рынок капитала

МОЖНО ДЕЛАТЬ ТАК...

ОДЕСС В., БАСКИН А.	106	Социальная экономика в России

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

	86	Выход из тупика — только назад? (письмо А. К. комментируют А. В. Скалон и Г. И. Ханин)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

БОЙКО Т. М.	93	Российские предприниматели
БАБАЕВА Л. В., НЕЛСОН Л.	81	Запасы и себестоимость

ПРИВАТИЗАЦИЯ

БАСКОВА М. К.	111	Как остаться подстриженным в век коммерциализации
ГАВРИЛЕНКО Е. Ф.	114	В защиту наших интересов

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА

СОКОЛОВ В. И.	117	Превратности метода
ПРОХОРЕНКО В. В.	132	Труден первый шаг

ОСМЫСЛИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ

ГУАРДИАНО Дж.	135	Мифы, препятствующие экономической реформе в России

ЗАРУБЕЖНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

ЯКОККА Л.	146	Путь менеджера

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ТИМОШЕНКО А. И.	160	Учитель Госплана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

НИКИТИН С. М., НИКИТИН А. С.	163	Денежное обращение: проблемы стабильности
ОНИКИЕНКО А. Ф.	175	Китай после Мао

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

	188	Разработки Сибирского отделения РАН: Алюминотипия

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

ВЛАСОВА Н. М.	190	Не являетесь ли вы помехой для своих подчиненных?
ПОЛЯКОВ В. Г.	194	Контрактные отношения: неизвестное об известном

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

САРАТОВКИН В. Д.	206	Соционика: я и мой партнер

POST SCRIPTUM

	220	«Постскриптум» в гостях у «Постскриптума»

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

Всесоюзному клубу директоров промышленных предприятий, репортажи с заседаний которого регулярно публикуются на страницах ЭКО — десять лет... Десяток лет собираются в разных городах страны директора предприятий только потому, что им интересно вместе. Это действительно феномен в нашей жизни, наполненной быстро меняющимися правительствами, законами, даже президентами.

Подробный материал о юбилейной встрече будет опубликован в одном из последующих номеров ЭКО. Сегодня же мы печатаем размышления о Клубе тех людей, которым он обязан своим рождением.





КЛУБ,
соединивший дело и душевность

А. Г. АГАНБЕГЯН,
академик,
президент Всесоюзного клуба директоров

Я уже почти сорок лет занимаюсь экономикой, управлением, а в последний период и бизнесом. Люблю бывать на предприятиях, ездить по стране, встречаться со многими людьми. И, кажется, много знаю, за плечами большой опыт, но клуб директоров для меня — это школа хозяйствования. За три дня работы клуба узнаешь о реальной хозяйственной жизни больше, чем за месяц обычной деятельности. Клуб как бы играет роль катализатора, нацеливая участвующих в нем людей на новые дела, показывая новые ориентиры, подсказывая новый образ мышления и действий с учетом изменения экономических условий.

Чтобы быть таким, клуб не может быть многочисленным. Мы стараемся, чтобы в его заседаниях участвовало не более ста человек, половина из которых — директора. Чтобы подчеркнуть равенство членов клуба и создать лучшие условия для общей дискуссии, мы всегда проводим встречи за круглым столом, где люди могут смотреть в глаза друг другу и непринужденно обмениваться мнениями, не выходя к микрофону.

Членом клуба может быть только директор, и при выбывании из директорского корпуса части членов клуба на традиционном вечере «Познакомимся поближе» происходит прием 3—5 новых

директоров, которые до этого участвовали в нескольких заседаниях, хорошо себя проявили, как говорят, «вписались» в клуб. Отбор делает совет старейшин, его члены полушутливо экзаменуют новобранцев, задавая «каверзные» вопросы. Затем вступающие в клуб дают «клятву» и торжественно принимаются в клуб. Президент клуба и старейшины при этом стоят в мантиях, и строго соблюдается традиционная процедура.

На вечерах «Познакомимся поближе» и «Подведем итоги» шутки и остроты сочетаются с полушутливым анализом мероприятий, передачей «эстафеты» клуба тем, кому предстоит провести следующую встречу. В ходе клуба обязательны спортивные игрища: хоккейный матч «Запад — Восток», водное поло, как это было в Ереване, шутливая эстафета, как было в Магадане, когда за короткий срок надо было создать наиболее выразительную снежную бабу, и т. д. Так что клуб — это не засушенное официальное мероприятие, а полезная и вдохновляющая встреча друзей.

В этой связи хочется поговорить о роли директора в наших условиях и значимости клуба в отстаивании и повышении престижа этой особой лидерной должности. Мне очень нравится эмблема клуба, на которой директор изображен в виде Атланта, поддерживающего на своих плечах экономику страны, представленную в виде контура предприятия. Эта мысль пронизывает и гимн клуба, написанный композитором Е. Птичкиным на слова С. Миляева. В гимне поется от имени директоров о том, что «мы, как атланты, держим экономику страны».

Работа директора — наиболее изнурительная, даже в экстенсивном ее варианте. Директор рано приходит на работу и поздно уходит домой, он обычно работает по субботам, а часто и по воскресеньям, на него давит груз ответственности перед коллективом, который доверил директору главную заботу о результатах хозяйственной деятельности, а значит, и о благосостоянии людей. При такой занятости и работе на износ директора довольно разрознены, они замкнуты на свои коллективы, на поставщиков, а сейчас и на потребителей своей продукции. Раньше отраслевые министерства собирали директоров своей отрасли для обсуждения плана или итогов его выполнения. Часто это были просто «накачки». А вот человеческое общение между директорами, даже в одном городе, складывалось редко. Из сибирских городов мне запомнился только опыт Омского обкома партии, который раз в месяц собирал директоров на одном из предприятий. Тем более были разобщены директора разных регионов, разных отраслей. Да и мало где бывал директор. У не-

го не было возможности просто так поехать и посмотреть на знаменитый Байкал, побывать в Магадане или спуститься в шахту в Донбассе и своими глазами увидеть изнурительный шахтерский труд, пройтись по цехам Магнитки, побывать на ВАЗе и услышать об его опыте из первых уст.

Во многом значение нашего клуба в том, что он хотя бы частично преодолевает эту разрозненность, сплачивает не формально, а реально, на основе дружбы и сотрудничества директоров как людей, а не просто номенклатурных единиц. И поскольку в заседаниях участвует 40—60 директоров, приехавших из 20—30 городов с разных концов нашей огромной страны, они действительно являются выразителями мнений директорского корпуса.

В клубе никто не может говорить один от имени всех директоров, только аккумулированное мнение его членов может рассматриваться в основном как репрезентативная позиция многочисленной армии директоров. Ведь в клубе собрались директора практически всех отраслей народного хозяйства, начиная от добычи золота и алмазов — и кончая производством парфюмерии. Членами клуба являются и директор Магнитогорского металлургического комбината, и директора относительно небольших предприятий, производящих предметы потребления, ту или иную машиностроительную продукцию, строительные материалы и многое другое. Но независимо от того, какое предприятие возглавляет член нашего клуба, — он директор, лидер, и к нему применимо знаменитое изречение о роли лидера, приписываемое Наполеону: стадо баранов во главе со львом сильнее стада львов во главе с бараном.

Я убежден, что члены клуба представляют типичную, но вместе с тем и элитную часть директорского корпуса, они являются «львами» в нашей хозяйственной жизни. Поэтому столь болезненный вопрос для нашего клуба — вопрос о престиже директора. Как-то мы провели конкурс на лучшее изречение о положении директора, и высший приз получил незабвенный Эдик Петросян, безвременно ушедший из жизни год назад, бессменный директор одного из крупнейших предприятий Армении «Позистор». Вот это изречение: «Директор подобен желудю дуба. Град его колотит, дождь сечет, и каждая свинья может его съесть». В этих горьких словах отражен тот престиж директора, который был раньше и пережитки которого во многом мы имеем и сейчас, — относительно низкая зарплата, не идущая ни в какое сравнение с руководителями зарубежных фирм, правовая беззащитность, негарантированная старость и одна привилегия — работа, работа и работа...

10 лет истории клуба — драматический период в нашей жизни. Мы видели директоров и их коллективы в разных условиях хозяйствования. Но директора выстояли, и клуб выстоял.

Наш клуб был организован в 1983 г., когда после почти двадцатилетнего правления Брежнева, отмеченного в последние годы застоем и разложением общества, пришли, казалось, новые времена. Избранный Генеральным секретарем ЦК КПСС Ю. В. Андропов заменил многих обанкротившихся руководителей, стал наводить дисциплину и порядок, потом провозгласил необходимость реформы управления, призвал к разработке специальной программы. Все это вдохновило многих директоров. Расширилось внедрение передового опыта, стали перенимать западный опыт эффективного управления. Собственно говоря, клуб сформировался после павлодарской (Казахстан) научно-технической конференции с широким участием директоров, где обсуждался опыт Павлодарского тракторного завода по применению программно-целевого подхода к повышению эффективности производства и всей хозяйственной деятельности.

Решающую роль в создании клуба директоров сыграл Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР, который организовал павлодарскую конференцию, и журнал ЭКО — самый массовый экономический журнал того времени. Ученые Института экономики СО АН СССР и редакция ЭКО выступали со смелыми и радикальными для того времени идеями реформы управления экономикой, особенно предприятиями, чтобы им дано было больше самостоятельности, чтобы мобилизовались экономические стимулы. Становлению клуба с первых шагов во многом помог этот альянс директоров-практиков с большим жизненным опытом и ученых-экономистов.

Мы старались проводить клуб на базе предприятий, продемонстрировавших интересный опыт, который можно взять на вооружение другим. Особое внимание на первых порах мы уделяли вопросам технического совершенствования производства, повышению качества продукции, обновлению производственных фондов и продукции. Серьезной вехой в развитии традиций клуба стало заседание в Молдавии, в Тирасполе, на базе швейного объединения, которым долгие годы руководила Валентина Сергеевна Соловьева — старейшина клуба. С этого момента красной нитью в тематике клуба пошла тема социального развития, тема человека на предприятии. Опыт Тираспольского швейного объединения показал, какие огром-

ные возможности повышения эффективности лежат на стороне рабочихиинженеров.

Огромный импульс деятельности директоров и работе клуба дала перестройка, начатая в 1985 г. Все большее место в заседаниях стали занимать проблемы перехода к новым условиям хозяйствования, законодательства на предприятиях, выборности директоров, необходимости перехода на интенсивные методы развития, поворота экономики к человеку и многие другие. К сожалению, перестройка, дав вначале некоторое ускорение экономическому развитию, в целом не оправдала наших надежд. Под видом расширения прав предприятий в новых условиях хозяйствования во многом была сохранена старая централизованная система планирования в виде госзаказа и централизованное распределение продукции через неизменный Госснаб. Пытались достичь прогресса на основе усиления бюрократических методов управления, в частности, путем государственного контроля за качеством продукции, против чего наш клуб активно выступал. Реальная хозяйственная демократия была подменена псевдодемократией с подрывом принципа единоначалия при выборе директоров и с созданием обладающих необоснованно широкими функциями советов трудовых коллективов. Против этого тоже выступало большинство членов клуба. К счастью, скоро все поняли необоснованность этих мер.

На наших глазах постепенно, шаг за шагом, наша экономика из-за отсутствия продуманной экономической политики, отсрочки реальной экономической реформы начала втягиваться в глубокий экономический и социальный кризис. Уже со второй половины 1987 г. тенденции экономического развития стали ухудшаться, дефицит бюджета рос, чрезмерно увеличилась денежная масса, а предложение потребительских товаров в розничной торговле стало сокращаться, что в конце концов привело к распаду потребительского рынка. Ко всему прочему разрастался кризис внешней платежеспособности страны. И все это в условиях растущей политической нестабильности, ослабления государственной власти, развития местного сепаратизма, беззакония. Дело кончилось развалом Советского Союза, и вся бывшая большая страна была ввергнута в жесточайший кризис.

В этих сложнейших условиях перед предприятиями и их руководителями во весь рост встала проблема выживания, сохранения коллективов, производственной и финансовой стабильности в условиях, когда разрушались традиционные экономические связи. Наши директора — члены клуба — и в это

труднейшее время продемонстрировали свое умение принять вызов. Подавляющее большинство предприятий, которые возглавляют наши директора, не просто держатся на плаву, а улучшают результаты хозяйственной деятельности, не просто существуют, а развиваются и совершенствуются. Многие предприятия повернулись лицом к мировому рынку и имеют уже немало дивидендов от расширяющихся связей с западными фирмами. Самым ответственным испытанием для всех явилось время радикальной экономической реформы, неконтролируемой либерализации цен с десятикратным их повышением, при растущей неплатежеспособности большинства предприятий-партнеров. Директора выдержали и этот неожиданный удар судьбы, сохранив коллективы, и двинулись вперед, как только позволили это сделать изменившиеся условия хозяйствования при переходе к рыночной экономике.

В это непростое время тематика клуба менялась, откликаясь на злободневные проблемы. В последнее время практически через все заседания проходит сквозная тема приватизации предприятий и перехода к рыночной форме организации хозяйства.

Наша страна все в большей мере включается в мировой рынок. Откликаясь на это требование, мы, может быть, с некоторым опозданием, провели первое зарубежное заседание клуба, организовав поездку наших директоров в США.

Да, за те 10 лет, что существует наш клуб, условия хозяйствования коренным образом изменились. Но в целом направленность и традиции нашего клуба, как я думаю, выдержали испытание временем. Ядро клуба сохранилось, он рос и развивался, он по-прежнему носит межреспубликанский характер, объединяя директоров из новых независимых стран, бывших союзных республик. И символично, что члены клуба пока не хотят менять его название, по-прежнему называя его Всесоюзным клубом директоров. И действительно, разве можем мы вычеркнуть из своей памяти ценный опыт, приобретенный нами на заседаниях клуба в Латвии, на Украине, в Армении, Казахстане, Молдавии? Мы и в дальнейшем надеемся на тесное сотрудничество между предприятиями этих и других ныне самостоятельных стран.

Даже в юбилейный для клуба год не хочется кривить душой и рисовать будущее розовым цветом. В последние месяцы мы столкнулись с возрастающей инфляцией, которая в начале 1993 г. переросла, по моему мнению, уже в гиперинфляцию. В этих условиях обеспечить нормальный ход производства, чем заняты наши директора, крайне трудно. Я думаю, что высокий

уровень инфляции сохранится надолго, и не вижу пока серьезных оснований для заявления о том, что к концу 1993 г. с инфляцией в основном будет покончено. С 1 марта 1993 г. в Российской Федерации начал действовать закон о банкротстве предприятий. Хотя за счет массовой выдачи кредитов, при большой кредитной эмиссии государству удалось сбить нарастающую волну неплатежеспособности предприятий, однако тысячи и тысячи из них не могут пока выпутаться из долгов и многие ждет крутая реорганизация, а то и закрытие.

Ясно, что будет нарастать безработица. На конец 1992 г. на биржах труда зарегистрировано более 1 млн человек, не имеющих работы, но с учетом скрытой безработицы эта цифра должна быть увеличена в несколько раз. К концу 1993 г. уровень безработицы возрастет, по оценкам, в 3—5 раз. Так что переквалификация кадров, расширение рабочих мест, развитие малого бизнеса, особенно в сфере услуг, представляется весьма важным.

Мы прошли через жесточайший кризис, сорокапроцентное падение промышленного производства (если судить по месячной динамике объема промышленности), через высокую инфляцию и должны еще пройти через полосу возрастания безработицы. Но при всем том экономика движется к рынку. Постепенно формируется рынок производственных товаров, недвижимости, ценных бумаг, рабочей силы. Функционирует, пусть в примитивном виде, валютный рынок. И ясно — возврата к старому нет.

Определенный оптимизм внушает то, что, по моему мнению, нижняя точка падения производства пройдена в августе 1992 г., и в сравнении с августом индекс промышленного производства пошел вверх. Я надеюсь, что к концу 1993 г. нам удастся восстановить уровень докризисного производства. И хотя в условиях высочайшей инфляции и растущей безработицы вряд ли можно надеяться на серьезный подъем производства, все же происходят структурные сдвиги, предприятия приспосабливаются к рынку, начинают работать на потребителя, удовлетворяя растущий платежеспособный спрос. Я надеюсь, что кризисная полоса финансово-экономической и социальной областей все же кончится в обозримом будущем, и мы будем свидетелями подъема нашего хозяйства на принципиально новой, рыночной основе. Тем самым экономика нашей великой страны органично включится в общее поступательное движение мировой цивилизации и обогатит ее.

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ, на которых держится клуб

В. Д. РЕЧИН,
координатор КД,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

Никто в 1983 г., когда на первое заседание клуба собралось семь директоров, не взял бы на себя смелость утверждать, что Всесоюзный клуб директоров промышленных предприятий будет регулярно заседать дважды в год, что через десять лет он будет праздновать свой юбилей и с оптимизмом смотреть в будущее. Но Клуб директоров проводит свое двадцатое заседание. По его образу и подобию создаются другие клубы, к нам обращаются за советом. Два из них — Клуб командиров авиапредприятий Урала, Сибири и Дальнего Востока и Украинский клуб директоров — признаны нашими дочерними организациями.

Что нужно сделать, чтобы основать клуб, подобный нашему, чтобы он стал долгожителем? Анализируя наш опыт, я выделил десять главных принципов, на которые опирается КД.

Принцип первый. Клуб - это дом для его членов, и все жильцы этого дома должны с радостью идти в него.

За 10 лет в КД хотя бы один раз побывало около 300 директоров. И каждый оставил какой-то след, так или иначе повлиял на то, каким КД стал сейчас. Все вместе это составляет неповторимую душу нашего клуба. Я не хотел бы в этих заметках выделять несколько фамилий. Поэтому скажу так: клубу повезло, что нашелся один из авторитетных директоров, который на первом же заседании создал между не знавшими до этого друг друга директорами атмосферу братства. Все директора сразу перешли на ты, и эта важная для формирования и поддержания духа клуба черта сохранилась до настоящего времени. Все друзья, все равны, независимо от возраста, размера предприятий и прочего. А опасность оглядки на обьективное неравенство директоров-членов клуба была и есть.

Принцип второй. От клуба должна быть ощутимая польза для его членов.

И хотя важность разных составляющих этой полезности со временем менялась, в числе главных оста-

ется информативность встреч. Информация, которую директора получают друг от друга, обмениваясь опытом и мнениями, от ученых, выступающих с обзорами по важнейшим вопросам экономики, от работников правительственных органов, рассказывающих о том, какие решения готовятся, от представителей рыночной инфраструктуры и других. Было время, когда члены клуба признавались: мы за три дня, проведенные здесь, получаем больше, чем за месяц учебы в Институте повышения квалификации.

Принцип третий. Разнообразие мнений участников встреч.

Оно всячески поощряется президентом КД, который не устает повторять: каждый говорит у нас, что хочет. Разнообразие мнений поддерживается разнообразием самих участников заседаний: директора из разных отраслей промышленности, разных регионов (теперь — государств), разных возрастных групп и т. д. Отсюда иногда даже излишний накал страстей при обсуждениях. Но как было бы скучно, если бы все говорили одно и то же. Единомыслие — смерть клуба...

Принцип четвертый. Участие науки в судьбе клуба.

Наука (в нашем случае она представлена сотрудниками Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН) взяла на себя многие организационные заботы, а главное — программное обеспечение клуба. Как ни велико значение разнообразия мнений директоров, необходимо своего рода дополнение и обобщение. Это делают научные сотрудники. Благодаря их участию в работе клуба мы раз в два года проводим всесоюзные (межгосударственные) научно-практические конференции. В отличие от программ клуба в повестке дня всего одна тема, зато обсуждается она более обстоятельно. Четверть директоров-членов КД — доктора и кандидаты наук, часть из них получили это звание за время пребывания в клубе.

Принцип пятый. Вечерние мероприятия клуба не менее важны, чем дневные.

А с точки зрения души клуба — они, быть может, более важные. Вечерние мероприятия обычно начинаются после 18—19 часов. Основная часть времени расписана. Это вечера «Познакомимся поближе» и «Подведем итоги» в первый и третий дни заседания клуба, спортивные Игры доброй воли во второй день. Остается время и для нерегламентированных занятий: кто идет в сауну или бассейн (большинство заседаний проходят в профилакториях предприятий), кто собирается группами в номере у кого-то из директоров, кто просто отдыхает от довольно напряженного рабочего дня и т. д.

Вечера и Игры доброй воли проходят в атмосфере состязательности между командами, формируемыми по разным признакам. Среди директоров находится много талантов: и спеть, и написать стихи, и рассмешить всех. Что же касается спорта,

то почти все члены КД — или бывшие мастера и кандидаты в мастера спорта, или разрядники. Именно на вечерних мероприятиях видно, что директора, как правило, разносторонне одаренные люди — потому они и лидеры в своих коллективах.

Обычно на первом вечере — «Познакомимся поближе» — исполняется гимн клуба и происходит торжественный прием новых членов клуба. Для приема у нас разработан довольно сложный ритуал, в котором принимают участие президент КД и совет старейшин.

Принцип шестой. Что бы мы ни делали, как бы нам ни нравилось то, чем мы занимаемся, нужно уметь критично относиться к итогам своей работы, найти свои методы самоанализа.

Без обратной связи (а это и есть основной способ критичной оценки деятельности) любая система обречена на смерть, быструю или с небольшой оттяжкой во времени. В деятельности КД этот принцип реализуется разными способами. Уже упоминавшийся вечер «Подведем итоги» имеет целью прежде всего посмеяться над собой — над тем, что было достойно смеха, в основном доброжелательного, за прошедшие три дня заседания. До этого днем подводятся итоги заседания — часто методом мозговой атаки, когда высказываются все. По окончании каждого дня все участники заседания заполняют анкеты «Ваше мнение», где оценивают мероприятия прошедшего дня (результаты опросов, проводимых в клубе, доводятся до всех его членов). Между заседаниями оргкомитет КД проводит систематические опросы членов клуба. Все в клубе знают, что критиковать организаторов или клуб в целом не только желательно, но и соответствует хорошему тону. Естественно, критика должна быть конструктивной.

Принцип седьмой. Необходимость изменений. У Клуба директоров есть свои незыблемые традиции, не закрепленные, кстати, ни в одном документе.

Но если они не обновляются время от времени, если появится боязнь перемен, организация окостенеет. Значит, пришла ее старость и скорый конец.

Как бурно изменялась за последние десять лет «среда обитания», мы все знаем. Клуб реагировал на эти перемены, не потеряв своей стабильности — в частности, остался всесоюзным. Менялся в эти годы и директорский корпус. Менялся состав членов клуба. Сейчас в составе КД осталось меньше половины из тех, кто участвовал в первых заседаниях.

Многие традиционные ранее пункты программ сейчас отсутствуют, и появились совсем новые. Одним из наших изобретений последнего времени является то, что мы назвали «самоварами». Это такие вечерние посиделки вокруг самовара, когда один из директоров или научных работников предлагает собравшимся какую-то тему для обстоятельного обсуждения в относительно небольшом кругу собесед-

ников. У каждого самовара собираются 10—20 человек. В тот же вечер проводится еще несколько самоваров.

Принцип восьмой. Каждое заседание проводится в новом месте.

Клуб переезжает с места на место, он непоседлив.

Все двадцать заседаний клуба проходили в разных городах: Павлодар казахстанский, Николаев украинский, Тирасполь молдавский, Таллин, Ереван, Рига, Москва и еще 13 городов. Если бы все заседания проводились в одном месте, пусть даже в Москве, нам удалось бы собраться в лучшем случае раз пять.

Переезд решает две задачи. Во-первых, дает возможность членам КД посмотреть места, в которых иначе они могли бы никогда не побывать. Во-вторых, не удалось бы поддерживать высокий уровень организации и обслуживания заседаний.

Принцип девятый. У каждого заседания - свой хозяин (в последнее время обычно два хозяина).

Хозяин — один из старожилов клуба, и ему, естественно, не хочется провести свой клуб хуже предыдущих. Отсюда уровень всей инфраструктуры заседания, начиная от встречи каждого участника и создания благоприятных условий проживания и кончая сувенирами и организованными проводами. О том, насколько судьба клуба зависит от его переменных хозяев, можно говорить и говорить. Если бы они добровольно не взваливали на себя этот очень нелегкий груз — принимать клуб, то и самого КД не было бы.

Важно, чтобы в своем клубе все его члены чувствовали себя хозяевами, равными и по обязанностям, и по ответственности. Любая общественная организация, если она последовательно делится на тех, кто все обеспечивает, и тех, кто потребляет, нежизнеспособна. У нас все участвуют в обсуждении и формировании программы будущего заседания, заполняют анкеты, готовят тезисы и т. п. Директора по-товарищески общаются друг с другом и другими участниками прошедших и будущих заседаний КД. Отдельные группы членов КД собираются для обсуждения клубных и других проблем, чаще в Москве или Новосибирске. Клуб функционирует так, что услышан голос каждого.

Не хотелось бы, чтоб сложилась картина идиллии. У клуба много проблем, просто я говорю сейчас не о них. Вот одна из них. Состав КД подбирался из неординарных личностей. Но некоторые интересные для клуба директора, заводилы по многим вопросам, со временем отошли от клуба. Как к ним относиться? Спокойно. Не все директора — клубные люди. Это особое свойство, и то, что им не обладает конкретный директор, никак не связано с его профессионализмом. Одна из тех особенностей, которая объединяет директоров-членов КД, это то, что они с удовольствием участвуют в его работе, а некоторые фанатично привязаны к клубу. На этот признак опирается в своей деятельности оргкомитет Клуба директоров.

Принцип десятый. Наличие оргкомитета.

Надо ли говорить, что организация не существовала бы, если бы у нее не было своего аппарата. КД — неформальная организация, нигде по сей день не зарегистрированная. Тем более неформальным является оргкомитет. Он состоит из двух частей: постоянной, расположенной в Новосибирске под крылом у Института экономики (который уже упоминался), и переменной, каким является очередной хозяин КД (об этом тоже говорилось).

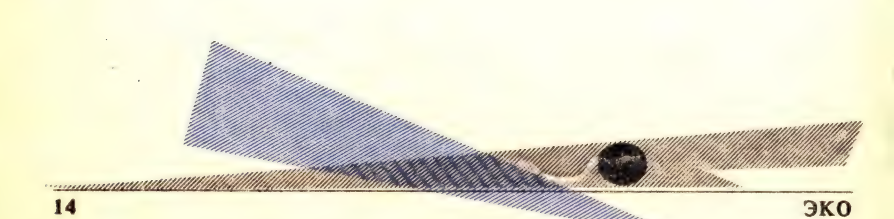
Важнейшая обязанность оргкомитета — обеспечить выполнение клубных принципов. Но есть множество мелких и вместе с тем важных забот. С точки зрения оргкомитета клуб — это магазин «Тысяча мелочей». Только хозяин клуба имеет представление о них. Рабочий план заседания состоит из многостраничных таблиц, где в качестве исполнителей указаны десятки людей. Если бы оргкомитет не взваливал на себя добровольно всю эту ношу, то не состоялось бы ни одно заседание КД.

Директора знают, насколько завод зависит от того, кто его возглавляет. То же и с клубом. КД повезло, что с самого начала и по сегодняшний день во главе его стоит академик А. Г. Аганбегян. Был с клубом, когда работал в Новосибирске, не оставил его (единственное, что не оставил после отъезда), когда уехал в Москву. Президент не только ведет заседания КД, произнося традиционный вступительный доклад, не только включается во многие организационные дела между заседаниями, но и берет на себя решение таких вопросов, как встречи групп членов КД с главами правительств, сначала СССР, потом России, проведение зарубежного (в США) заседания КД и т. п.

К нам в оргкомитет идут просьбы помочь создать подобный клуб. Мы неизменно говорим одно и то же. Спросите прежде всего самих себя, готовы ли вы к постоянной, кропотливой, многогранной работе? Для клуба имеют значение, но далеко не самое главное, удобства и даже фешенебельность, если она по карману членам клуба. Клуб — это способность его членов создать особую атмосферу, которая и будет привлекать в него. И еще девять принципов, о которых сказано.

* * *

Клуб, как и дом, строится постепенно, неспешно, зато из надежных кирпичей.



ПРЕДОТВРАТИМ ЛИ РАСПАД?

В. И. СУСЛОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

В моменты кризиса каждый регион, входящий в систему, определяет для себя позитивные и негативные последствия выхода из нее. Если сальдо баланса интересов отрицательное, регион стремится изменить свой статус в ней, преобразовать саму систему или выйти из нее. В новейшей истории множество таких примеров: СССР, а теперь Россия и ряд других бывших союзных республик, Чехословакия, Югославия. В начале 70-х годов кризис федеративного устройства пережила Швейцария, не разрешен такой кризис в Канаде.

Приемлемым компромиссом для крупных территориальных образований, включающих различные по уровню экономического развития регионы, является федерация. Однако поиск механизма, реализующего преимущества объединения, сложен и может занять длительный период.

Сейчас мы наблюдаем этот процесс в Западной Европе, довольно интенсивно он идет в СНГ, но Россия, пока еще достаточно единая экономически, в политическом отношении накапливает центробежный потенциал. На местах все чаще склонны замечать только негативные последствия сосуществования в едином государстве, а центр все еще ведет себя так, что плюсы федерации остаются потенциальными.

Важнейшим итоговым показателем межрегионального взаимодействия служит сальдо платежного баланса регионов.

ОЦЕНКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ НА КОНЕЦ 80-х ГОДОВ

Анализ межрегиональных связей второй половины 80-х годов основан на модельных экспериментах и данных Госкомстата СССР, который в первый и последний раз дал более или ме-

нее достоверные оценки межреспубликанских потоков продукции по состоянию на 1987 г.

О значении сложившихся к концу 80-х годов межрегиональных связей в СССР и России говорит тот факт, что полный разрыв этих связей привел бы к сокращению конечного потребления в России более чем на треть, а в остальных республиках в среднем — почти в 6 раз. Среди регионов России наиболее устойчива к разрыву связей Сибирь, и все же в состоянии автаркии потребление в ней сократилось бы более чем вдвое.

Россия в этой системе связей играла исключительно важную роль. Прямо и косвенно она обеспечивала до 2/3 конечного потребления многих республик, а для республик Прибалтики эта доля была даже выше. От разрыва связей с Россией существенно теряли бы все республики, особенно — Украина. Более чем на 2/3 такая особая роль России предопределялась топливно-энергетическим комплексом Западной Сибири.

Но значимость межрегионального взаимодействия свидетельствует не столько о высокой эффективности межрегионального обмена, сколько о «хрупкости», негибкости самой экономической системы. Использование производственных мощностей на максимуме возможностей создавало сильную взаимообусловленность их структуры и структуры межрегиональных связей. Разрушение последних может привести к катастрофическим последствиям. Эффективность межрегионального обмена как такового весьма невысока. По некоторым оценкам, потери от нерациональной специализации республиканских и региональных хозяйств ежегодно нарастали не менее чем на 1% национального дохода.

Усиливает эффект взаимодействия и чрезмерная открытость и «переспециализация» республиканских и региональных хозяйств — следствие их недостаточной комплексности. Интенсивность внешних связей отдельных регионов страны на 10-15% превосходила аналогичные показатели в промышленно развитых странах.

Другая особенность межрегионального обмена — его неэквивалентность и невзаимовыгодность: до трети потребления отдельных регионов и республик (прежде всего, это девять среднеазиатских) ввозилось из других регионов. Основным «донором» выступала Россия, а в ней — Западная Сибирь. О невзаимовыгодности межрегионального обмена говорит такой факт. Среднедушевое потребление в Западной Сибири можно было бы поднять почти вдвое (естественно, за счет других регионов страны), и межрегиональный обмен остался бы взаимовыгодным, т. е. разрыв связей с ней приводил бы к сокращению потребления в других регионах.

Фактическое сальдо вывоза-ввоза Западной Сибири в конце 80-х годов было положительным, но небольшим по величине — несколько миллиардов рублей. Во внутренних ценах эквивалентного обмена оно составило бы 15—20 млрд руб., а в мировых ценах — 30—35 млрд руб.

ТЕНДЕНЦИИ НАЧАЛА 90-х ГОДОВ

Приводимые в настоящее время оценки падения объемов производства и потребления, как правило, завышены. Госкомстат достаточно оперативно подводит итоги производства основных видов промышленной продукции в разрезе 80-85 позиций. Мы располагаем такой информацией в целом по России за 10 месяцев прошлого года, правда, не по всем 80 продуктам. Если распространить эти тенденции на весь 1992 г. и учесть аналогичные данные за предыдущие годы, то получится следующая картина. В 1990 г. объем производства по этой группе основных продуктов вырос в среднем на 1,5%, в 1991 г. сократился на 13%, в 1992 г. — на 18%. Общее сокращение за два года составило 29%.

При этом производство цельномолочной продукции за два года сократилось на 45%, кондитерских изделий — на 38%, мяса — на 36, масла растительного — на 20, животного — на 12, сахара — на 5, хлеба — на 4, муки — на 3%. Снижение производства тканей, трикотажа и обуви составило около 40%, телевизоров, холодильников и стиральных машин — 20—25, автомобилей — около 15%. Общее сокращение розничного товарооборота только за 1992 г. — почти 40%.

За два года производство газа упало на 0,2%, электроэнергии — на 6, угля — на 14, нефти — на 23, строительных материалов (по разным позициям) — от 10 до 25%, продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности — от 25 до 30%, черной металлургии — в среднем на 30%.

За 11 месяцев прошлого года имеются данные об общем объеме производства продукции, работ и услуг в оптовых ценах в разрезе областей и республик России. Общее сокращение производства по этому показателю составило 18%. Только в двух регионах производство в прошедшем году выросло: республика Горный Алтай — на 6% и Ненецкий автономный округ — на 2%. Абсолютный аутсайдер — Корякская автономная республика, где производство сократилось на 45%.

Если говорить об экономических районах России, то картина следующая. Наиболее заметное сокращение производства имело место в Центральном экономическом районе — на 24%, далее сле-

дует Северокавказский район — 23, Западная Сибирь — 19, Урал — 18%.

В остальных районах производство сократилось меньше, чем в среднем. В Северо-Западном районе — на 17, на Дальнем Востоке — на 15, в Волго-Вятском, Поволжском, Восточно-Сибирском и Центрально-Черноземном — на 13, в Северном — на 10%. В Москве производство сократилось на 27% (Московская область — 23), почти так же, как в Чечено-Ингушетии (29), но все же не так сильно, как в Северной Осетии (46%). В Петербурге — на 19% (Ленинградская область — 11%).

Среди регионов Западной Сибири наибольшее сокращение производства наблюдалось в Томской области — 23%, затем следуют Алтайский край, Новосибирская и Тюменская области — 19, Кемеровская — 17, Омская — 14%.

Интенсивность межрегиональных товарных связей сокращается медленнее, чем объемы производства. Тому есть две причины. Если бы производство сокращалось только из-за падения межрегиональных поставок продукции, то поставки уменьшались бы быстрее производства. Следовательно, существуют дополнительные — кроме разрыва связей — и, вероятно, не менее мощные факторы падения производства. Это финансовые факторы. Их доля в конечном результате, по-видимому, ненамного меньше половины. К тому же сам объем межрегиональных поставок продукции «раздувается» из-за усложнения проблем сбыта.

Совершенно новая ситуация возникает в области денежных и кредитно-финансовых межрегиональных отношений, ранее почти полностью монополизированной государством. Инфляционные процессы в России проявляются более ярко. По оценкам, среднегодовой рост цен в России за последние 3 года составил 30—40 раз (аналогичный индекс на конец года составляет около 100), для остальных республик, по оценкам, — 25—35 раз.

В России сильнее выросли зарплаты и пенсии, ставки процента, курс доллара. Все это вызывает приток денег в Россию по разным каналам: оплата по повышенным ценам топлива, энергии и минерального сырья, приток депозитов в российские банки и увеличение кредитной задолженности ее экономических субъектов. Эти процессы усугубляются сбрасыванием рублевой массы в республиках, переходящих на собственную валюту. Увеличение денежной массы в России, вызванное ее межреспубликанским перераспределением (и это — не единственный фактор роста денежной массы), и инфляция взаимно усугубляются.

В России центры притяжения денег и инфляции — это крупные столичные и портовые города, где цены в большей степени опреде-

ляются курсом доллара, центры добычи топливно-энергетических ресурсов, «снимающие» монопольный эффект, некоторые промышленные центры, трудящиеся которых добиваются односторонних преимуществ шантажом забастовок.

В результате нарастает дифференциация республик и их регионов (особенно в России) по уровню производства и потребления населения, темпам инфляции, общей экономической конъюнктуре, по покупательной способности рубля. Все более резко очерчиваются регионы депрессивные, более или менее благополучные (на общем фоне) и, наконец, «лидеры», получившие по разным причинам односторонние и необоснованные преимущества.

Приведем данные о дифференциации среднедушевых доходов населения по регионам России на сентябрь прошлого года. В среднем по России он составил 4,2 тыс. руб. (среднемесячная зарплата — 7,4 тыс. руб.). Лидеры в европейской части России — республика Коми — 7,3, Мурманская область — 5,8 и Москва — 5,7 тыс. руб. Для сравнения: Московская область — 2,4, Санкт-Петербург и Ленинградская область — 2,8, области средней полосы — 3—3,5, Чечено-Ингушетия — 0,6, остальные северокавказские республики — 2—2,5 тыс. руб.

На Урале наибольшие среднедушевые доходы в Свердловской области — 4,7. Ситуация в Западной Сибири: республика Горный Алтай — 3,0, Новосибирская область — 3,2, Алтайский край — 3,5, Омская область — 4,1, Кемеровская — 4,8, Томская — 5,2, Тюменская — 10 тыс. руб. В Восточной Сибири наименьшие доходы в Туве — 2,8 (уровень Санкт-Петербурга), наибольшие в Красноярском крае — 5,9 тыс. руб. Дальний Восток: Приморский край — 3,9, Якутия — 12, Магаданская область — 15 тыс. руб.

Сложившаяся дифференциация регионов России по уровню доходов населения не соответствует эффективности производства, глубине кризиса и т. д. Например, в Москве среднедушевой доход составил 5,7 тыс. руб., а в Московской области — 2,4, в то время как в Москве производство сократилось на 27%, а в Московской области — на 23%. В республике Горный Алтай доходы составили только 3 тыс. руб., хотя производство там выросло на 6%. Конечно, такие сопоставления не вполне корректны, но в условиях ограниченной информации показывают определенные тенденции.

КАК СОХРАНИТЬ ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

В настоящее время Россия, по-видимому, в том же состоянии, что и СССР накануне распада. Центрами напряженности являют-

ся в основном национальные республики, и в их стремлениях больше политики, чем экономики. Но и экономические причины все чаще пробуждают изоляционистские настроения практически во всех регионах России. Как сохранить единое экономическое пространство? Эта проблема имеет два аспекта: внешний и внутренний.

Внешний аспект. Перед лицом мирового сообщества федерация должна выступать как союз государств-регионов, защищающий интересы отдельных своих членов. Вместе защищать свои интересы легче, чем по отдельности. Мировая экономика — это не благотворительная организация и даже не сообщество, основанное на принципах социальной справедливости. Одно дело, когда ЗСНГК (Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс) или Кемерово, Тува или Бурятия, Чечня или Татарстан выходят на мировую арену как члены мощного и авторитетного союза, и совсем другое — как полностью независимые и суверенные государства. Даже в торговле классическими биржевыми товарами несогласованные действия существенно ухудшают конъюнктуру. А условия контрактов в области строительства и производства, торговли в относительно малых и локальных сегментах рынка для молодых суверенных государств могут оказаться (и уже оказываются) просто кабальными.

Союз, федерация или содружество в лице центральных органов должны выступать гарантом (политическим, юридическим, экономическим, финансовым) отношений своих субъектов-регионов с мировым сообществом. И пока внешняя экономическая политика центра будет строиться на каких-то иных принципах, угроза распада сохранится.

Федерация в лице своих центральных органов должна проводить разумную политику протекционизма, защищая экономику субъектов-регионов от внешней экспансии. Особенно это важно для России, отсталой в экономическом отношении страны.

В структуре затрат на производство СНГ и России по сравнению с экономикой развитых стран, диктующих уровень мировых цен, заметно повышена доля топлива, энергии и вообще первичных ресурсов (по меньшей мере в 1,5—2 раза). Поэтому разрыв между ценами топлива, энергии и других первичных ресурсов, с одной стороны, и продуктов конечного потребления — с другой, должен быть выше, чем на мировом рынке (это положение усугубляется существенно более высоким уровнем зарплаты в первичных секторах экономики по сравнению с конечными).

При государственной монополии на внешнюю торговлю внутренние цены могут сильно отличаться от внешних. Но если эта монополия разрушена и не создан эффективный тарифный механизм регулирования внешней торговли, внутренние цены стихийно приближаются к внешним. В нашей стране, при деформированной структуре затрат, такая тенденция ведет к инфляции.

Как только цены на первичные ресурсы приближаются к мировым, в конечных секторах экономики должны установиться цены, превышающие мировой уровень (в силу более высоких затрат первичных продуктов). Значит, внутренние (рублевые) цены в первичных секторах будут расти. В результате курс рубля падает и экономика переходит к следующему витку инфляции. Возникает волнообразный инфляционный процесс, в котором структура внутренних цен то незначительно приближается к структуре мировых цен, то существенно отклоняется от нее.

Выход из этой инфляционной спирали возможен в результате замораживания зарплат, особенно в конечных секторах экономики, на уровне, заметно более низком, чем потенциально достижимый, тоже невысокий по мировым меркам, поскольку глобальных рынков труда пока не существует и возможности эмиграции из ныне суверенных республик ограничены. Другой путь — массовый переход на импортные продукты конечного потребления (в обмен на экспорт первичных продуктов), которые оказываются дешевле отечественных. В опасную зону попали уже несколько отраслей машиностроения, например автомобильная промышленность. На этом пути — обнищание населения, резкая дифференциация уровня жизни по отраслям и регионам, безработица, развал верхних этажей собственной экономики. Но такое развитие событий вполне возможно. При таком сценарии разрушение России неизбежно.

Другой путь — более приемлемый — заключается в государственной поддержке необходимых отличий внутренних цен от цен мирового рынка с помощью экспортных и импортных тарифов. В результате разрыв между внутренними ценами на конечные и первичные продукты будет выше, чем на мировом рынке. Государственная поддержка особенностей структуры внутренних цен не должна консервировать эти особенности, она может действовать, вероятно, не менее 10—15 лет (на преодоление технико-технологической отсталости нужно затратить немалое время) и постепенно ослабевать.

Внутренний аспект (сохранение единого экономического пространства и единой валюты). Россия объединяет территории,

весьма различающиеся по уровню социально-экономического развития. Жестко централизованная система бюджетно-финансового регулирования с большими издержками, но все-таки поддерживала приблизительно одинаковую покупательную способность рубля за счет неэквивалентного обмена и перераспределения кредитно-бюджетных ресурсов. С разрушением этой системы покупательная способность рубля в разных регионах — база валютных курсов «региональных» рублей — стала различаться. Эти различия будут нарастать и могут «разорвать» единое рублевое пространство.

Жесткое насаждение единой рублевой зоны создаст лишь среду для спекулятивных валютных, кредитных, торговых операций. Но спекуляция, сглаживающая различия в условиях достаточной мобильности экономических ресурсов, может не выполнить свою позитивную функцию, так как различия покупательной способности рубля велики, а единого рынка труда и капитала в России пока не существует. В декларируемой рублевой зоне возникнут (и уже возникают) регионы, получающие односторонние преимущества, и под давлением «обиженных» начнется ее распад.

Фундаментом единого рублевого пространства могут явиться только меры, воссоздающие в новом качестве и в меньших масштабах механизм безвозмездного перераспределения финансов. Этот механизм будет работать в том же направлении, что и стихийно-спекулятивный, но будет нацелен на социальную справедливость и общественное признание. «Локомотивы» единого рублевого пространства — и прежде всего Сибирь — должны пойти на определенные издержки, которые, видимо, окупятся интеграционными эффектами в будущем.

В такой ситуации у регионов-лидеров может возникнуть желание выйти из федеративного союза. Зачем делиться своими доходами? Но это недальновидная позиция, и вот аргументы.

Природные ресурсы не должны рассматриваться как достояние малых территорий. Население, волею судеб проживающее на этих территориях (и, как правило, сравнительно недавно приехавшее сюда), не имеет никаких заслуг в том, что на протяжении миллионов лет геологические процессы сформировали природные богатства. Равно как ни в чем не «повинно» население регионов, бедных природными ресурсами. Общество в целом, несомненно, может рассматривать особые претензии ресурсосодержащих регионов с позиции уголовного права. Доступ к ренте с естественных ресурсов должны иметь большие и даже очень большие территории.

Важнейшее и совершенно необходимое условие успеха внутренней экономической политики государства на этом пути — ее регионализация, без которой невозможна однородность внутреннего экономического пространства. В настоящее время рычаги региональной политики — налоговые, кредитные, дотационные, внешнеторговые льготы — задействованы достаточно полно. Но направление их действия во многом случайно и складывается в соответствии с принципом — «кто смел, тот и съел». Это вызвало рост неоднородности социально-экономического положения разных регионов России, что может привести к социальным взрывам и распаду государства.

Другой путь защиты покупательной способности «своего» рубля — введение собственной валюты. Экономический проигрыш для большинства бывших республик Союза на таком пути очевиден. Россия же может выиграть от такого шага, если пойдет на определенные затраты по поддержанию курса своей валюты и если не будет отставать в процессах регионализации валют. Решения об использовании российского рубля в торговле между странами, по-видимому, ошибочны, их следует пересмотреть. Претензии рубля на роль доллара в масштабах СНГ по крайней мере преждевременны.

На этом пути важно достижение однородности экономического пространства — в рамках зоны единой торговли и таможенного союза, структура внутренних цен в котором отличается от мировой. Но для России он бы означал шаг назад: речь могла бы уже идти не о федерации, а о более слабом союзе. Однако при определенном развитии процессов эта возможность может оказаться наилучшей.

От редакции. Статистика показывает важность измерения взаимосвязей между республиками. Но к оценке балансов надо подходить очень осторожно. Во-первых, эти данные построены на ценах 1989—1990 гг., которые очень сильно отличаются от так называемых цен мирового рынка. Так, например, простое удвоение цен на нефтепродукты полностью меняет картину и ликвидирует положительное сальдо прибалтийских республик или Украины. Переход к структуре цен, близкой к мировой, еще более выявит преобладание России.

И, конечно, какие агрегированные показатели способны уловить то, что недопоставка одной-единственной детали способна парализовать целую отрасль нашего «единого народнохозяйственного комплекса«, который строился и управлялся как одна большая фабрика.

■

САХАЛИН-92 : ЖИЗНЬ НА ПОРОГЕ РЫНКА

Л. В. КОРЕЛЬ,
М. А. ШАБАНОВА,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

В июле 1992 г. группа сотрудников отдела социальных проблем ИЭиОПП СО РАН и Научно-консультационный центр «Мнение» (Южно-Сахалинск) провели на Сахалине социологическое обследование по теме: «Ваша жизнь на пороге рынка». Оно охватило 1000 человек (каждого 700-го жителя острова)[1].

Вот некоторые его результаты.

Что принесет рынок: лабиринты сознания

Каким представляется рыночное общество жителям Сахалина? Относят ли они царящие в настоящее время хаос, спад производства, безработицу, рост цен, инфляцию к непременным атрибутам рынка или же в общественном сознании становление подлинных рыночных отношний — дело перспективы? И каково их отношение к рынку?

Опрос показал, что в общем тот или иной образ рынка у населения уже сложился: доля лиц, затруднившихся с ответом на этот вопрос, составляла всего лишь 11%. У самой многочисленной группы жителей острова (36%) рынок ассоциируется с наличием широкого выбора товаров и услуг, возрастанием их качества, хотя можно было ожидать, что эта доля будет еще выше. 26% опрошенных важным преимуществом рыночного общества считают возможность полнее раскрыть профессиональные качества, способности; 24% указали на появление оправданного расслоения на богатых и бедных. На третьем месте (21%) — уверенность в том, что конкуренция сделает отношения в обществе более справедливыми, поскольку будут выигрывать лучшие. Еще

1) Результаты этого опроса, касающиеся приватизации, см.: ЭКО, 1993, № 1.

столько же (21%) указали на установление таких цен на товары и услуги, которые будут доступны большинству населения. У каждого пятого рыночное общество ассоциируется с укреплением правопорядка, уменьшением произвола со стороны властей, равенством шансов на жизненный успех (17%), а также с появлением больших материальных, денежных ресурсов для социальной защиты населения.

Что касается отрицательных сторон, связанных с утверждением рыночных отношений, то наибольшее число голосов (32%) набрала дороговизна товаров («все будет очень дорого, большинству не по карману»), а также усиление неравенства шансов на жизненный успех для разных социальных групп (31%). На втором месте — появление неоправданного расслоения на богатых и бедных (27%), а также возрастание социальной незащищенности населения (25%). 23% считают, что в условиях рынка появится больше барьеров для реализации знаний и способностей. На четвертом месте — ослабление правопорядка, рост произвола со стороны властей (16%), равно как и уверенность в том, что конкуренция погубит самое лучшее в человеческих отношениях: взаимопомощь, доброжелательность (16%). Чуть меньше тех, кто полагает, что с окончательным утверждением рыночных отношений люди станут более зависимыми от внешних обстоятельств, менее свободными в своих действиях и поступках (13%). И наконец, самая малочисленная группа (10%) считает, что и в рыночном обществе решить проблему дефицита товаров и услуг не удастся.

Таким образом, у немалой части жителей острова сложился «устрашающий» образ рынка, образ рынка-монстра, рынка-чудовища. И это заметно ухудшает социальное самочувствие населения, вызывает рост социальной тревоги и подавленности, а также антирыночных настроений и поведения. В целом число положительных суждений о рынке лишь немного превосходит число отрицательных: 51 против 49%. Кстати, люди, посещавшие страны с рыночным укладом, являются наиболее убежденными сторонниками рынка.

И все же половина опрошенных находит общество, основанное на рыночных отношениях, более справедливым, чем базирующееся на социалистических принципах (в том виде, в каком они были у нас до перестройки). Причем представители этой группы четко различают рыночное общество и то, в котором они живут сейчас: «Более справедливо рыночное общество, но не такое, как сегодня у нас, — спекулятивное».

36% опрошенных предпочтительной моделью общественного устройства назвали тот социализм, который был построен в нашей стране. Причем эти суждения нередко вызывались путаницей современного состояния общества с рынком: «Тот рынок, который есть сейчас у нас, гораздо гаже прежнего плохого социализма», — вот наиболее категоричное высказывание по этому поводу.

В целом большинство жителей Сахалина так или иначе устремлены в рыночное будущее и позитивно смотрят на введение рынка: 54% опрошенных считают, что от введения рынка наше общество безусловно (11%) или скорее всего (43%) выиграет. Однако велика и доля тех (37%), кто полагает, что общество скорее всего или безусловно проиграет (29 и 8% соответственно). Еще 9% затруднились дать ответ: «Трудно сказать: идет борьба».

Личное будущее в условиях рынка

Но только 6% опрошенных уверенно смотрят в рыночное завтра: их ничто не тревожит, когда они думают о своем будущем в условиях рынка. 45% жителей ответили, что лично их рынок, напротив, ничем не привлекает. И если применительно к обществу в целом число положительных сторон перехода к рынку даже чуть перевешивало число отрицательных, то в отношении личной жизненной траектории в условиях рынка сложилась картина прямо противоположная: число тревог превосходило число привлекательных сторон.

Что же более всего тревожит жителей острова, когда они думают о своем будущем в условиях рынка?

Абсолютное большинство голосов (57%) набрала тревога за будущее детей (внуков). На втором месте меньшая безопасность существования, рост преступности (32%), а также боязнь нищеты, бедности (30%). Почти каждого четвертого (24%) тревожит рост агрессивности, озлобленности во взаимоотношениях между людьми, а также возможность оказаться без работы (22%). Одинаковое число голосов набрали опасения произвола со стороны разбогатевших людей и неполучения нужной медицинской помощи из-за ее дороговизны (по 18%). Еще 17% беспокоит то, что в условиях рынка они не смогут улучшить свои жилищные условия. Утрата в обществе прежних духовных ценностей и идеалов (бескорыстие: «деньги — не главное», коллективизм, взаимопомощь, самопожертвование) волнует 13% жителей острова. Примечательно, что только 6% опрошенных тревожит то, что сами они психологически не готовы к конкуренции, и лишь 2% — что в условиях рынка они не смогут проявить свои способности.

Число респондентов, указавших привлекательные черты своего рыночного будущего, невелико. Так, 15% сахалинцев считают, что расширится выбор мест приложения труда, появится много новых предприятий с разными формами собственности. Примерно стольких же притягивает ожидаемое разнообразие предлагаемых видов услуг, рост их качества. На втором месте — возможность улучшить материальное положение своей семьи, полнее проявить свои способности, инициативу, «раскрыться», а также дать хорошее образование детям (11, 10 и 9% соответственно). В третью группу притягательных сторон вошли конкуренция, где побеждает сильнейший (лучший) (7%), возможность стать собственником, организовать свое дело (7%), быстрее добиться

жизненного успеха (6%), скорее решить свою жилищную проблему (5%), расширить возможности для поддержания здоровья (5%) и др. Перспектива стать богатым человеком влечет в рынок 1,5% опрошенных.

Вот как распределились ответы сахалинцев на вопрос: «А если говорить в целом, ваша жизнь станет лучше или хуже, чем прежде?», %:

Станет существенно лучше — 15
Улучшится, но незначительно — 30
Останется без изменений — 15
Немного ухудшится — 11
Резко ухудшится — 18
Не знаю, затрудняюсь сказать — 11

Что касается материального положения семей, то только 37% опрошенных были уверены в том, что точно (4%) или скорее всего (32%) смогут обеспечить достойный уровень жизни себе и своей семье в условиях рынка. Прогнозы еще стольких же были неопределенными: «Не знаю, от меня мало что зависит», «Как реформы пойдут». 26% сахалинцев считают, что в условиях рынка они скорее всего (16%) или точно (10%) не смогут обеспечить достойного уровня жизни себе и своей семье.

Сколько времени понадобится жителям Сахалина, чтобы встроиться в рыночные отношения? Только треть опрошенных смогли дать такую оценку. Для вхождения в рынок, по их мнению, им понадобится в среднем 6—7 лет. А значит, форсированная экономическая реформа может привести к социальному дискомфорту больших групп людей, утрате социальной базы реформ.

Что осложняет жизнь сегодня

Давая оценку успешности прожитой жизни, половина жителей острова признались, что им либо не удалось достичь в жизни ничего из того, что хотелось, либо удалось добиться очень немногого. Лишь каждому восьмому посчастливилось реализовать свои жизненные планы.

Приведем распределение ответов на вопрос: «У людей по-разному складывается жизнь, у одних их жизненные планы и ожидания осуществляются, у других — нет. А как в целом складывается жизнь у вас?», %:

Ничего из того, что я хотел, мне не удалось достичь, и не знаю, удастся ли это мне сделать в будущем — 15
Удалось достичь немногого и многое, видимо, уже не удастся осуществить — 35
Пока удалось достичь немногого, но все еще впереди — 36
Многое из того, что я хотел, уже достиг — 11
Достиг большего, чем когда-то рассчитывал — 2
Другое — 1

Те блага, которых удалось-таки добиться наиболее массовым группам, носят преимущественно личностный характер: это счастливый брак (33% опрошенных); возможность общаться с людьми своего круга, с теми, кто интересен (30%), или же быть рядом с близкими, дорогими людьми (27%); хорошее здоровье

(24%) и наконец, душевный комфорт, спокойная совесть (16%).

Удивительно низка доля лиц, добившихся тех социальных благ, которые зависят в большой мере от государства, общества. Уверены в завтрашнем дне лишь 6% опрошенных; безопасность существования ощущают лишь 5%; успешная трудовая карьера сложилась только у 7%; устойчивое положение в обществе, стабильность условий жизнедеятельности — только у 6% и т. д. Чуть выше (6—8%) доли тех, кто достиг в своей жизни каких-либо материальных благ (имеет модную доброкачественную одежду, высококачественное питание, материальный достаток). На благоприятные жилищные условия указали 25% опрошенных.

За последний год жители Сахалина стали попадать в конфликтные ситуации почти во всех сферах своей жизни гораздо чаще, чем раньше. Так, индекс роста конфликтности в сфере труда вырос в 2,3 раза; во взаимоотношениях с местными органами управления — 6,2; во взаимодействиях со школьными и дошкольными учреждениями — 3,4; в семье — 1,7; по поводу личной безопасности на улице — в 4,5 раза.

Если попытаться обобщить многообразие трудностей, с которыми сталкиваются жители Сахалина в жизни, то наиболее часто респондентов беспокоят финансовые проблемы: стесненное материальное положение (54%), дороговизна товаров и услуг, угроза нищеты (44%), обесценение денежных накоплений в связи с инфляцией (23%).

Рост цен губительно сказался на семейном бюджете подавляющей части (90%) островитян: одну треть поставил на грань полной нищеты (нет денег даже на покупку предметов первой необходимости), 43% опрошенных лишились значительной части денежных накоплений и сбережений и только 15% лишились лишь небольшой части сбережений. В результате если 3—5 лет назад жители острова в основном относили себя к людям среднего материального достатка (90%) и лишь незначительная часть — к бедным (8%) и богатым (2%), то в настоящее время доля считающих себя бедными выросла в 6 раз и достигла 49%. Доля респондентов, причисливших себя к людям среднего достатка, уменьшилась в 1,7 раза и достигла 51%, да и представления о среднем достатке, вероятно, изменились. При этом почти половина респондентов тратят более 80% своего заработка (пенсии) только на питание.

На втором месте в иерархии факторов, отрицательно влияющих на социальное самочувствие населения, стоят проблемы столкновения человека с враждебной ему социальной средой. Социальная несправедливость в распределении жилья, земельных участков и пр. (19%), ощущение своей незащищенности перед неблагоприятными жизненными обстоятельствами, утрата веры в собственные силы (17%), отсутствие возможности пробиться в нашем обществе без связей и денег (15%), нарушение прав и законности в отношении рядовых граждан (14%), унижающая

достоинство зависимость от других людей (6%) — все это омрачает жизнь, вызывает чувство социального дискомфорта. В переломные эпохи, когда старые идеи и правила игры отвергнуты и вводится новая игра без всяких правил, люди кажутся себе беззащитными и беспомощными.

Отрицательно влияет на социальное самочувствие жителей Сахалина тревога за судьбу Родины: ожидание экономического краха в стране (29%), утрата веры в ее будущее (18%). По частоте упоминаний этот фактор — на третьем месте.

37% респондентов в числе трудностей, стоящих на пути субъективного благополучия, называют дефицит в торговле продовольственных и промышленных товаров нужного качества. Этот фактор занимает четвертое место.

Значительно затрудняет жизнь жителей острова крушение жизненных ценностей, связанное с переходом к рыночным отношениям (35% опрошенных). Это либо насаждение чуждых идей и отношений с акцентом на индивидуальный жизненный успех, материальное богатство (7%), либо утрата веры в идеалы, торжество общечеловеческих ценностей, смысл жизни (12%), а также доброту и порядочность людей (16%). По силе отрицательного воздействия на социальное самочувствие эта группа обстоятельств стоит на пятом месте. Далее идут дефицит свободного времени (34%), состояние здоровья своего или близких (29%), неблагоприятные жилищные условия (28%), несложившаяся семейная жизнь (23%), проблемы труда и занятости респондента (9%).

Заметную озабоченность вызывает и изменение ситуации в сфере занятости: почти 75% трудоспособных сахалинцев беспокоит нестабильность, шаткость их положения, угроза безработицы.

Если все эти факторы попытаться свести в три группы: материальные трудности, духовные и касающиеся здоровья, то, вопреки ожиданию, группы факторов, касающихся духовного мира и материального благополучия, примерно в равной степени влияют на оценку жизненного положения (46 против 47%), как бы подтверждая истину «не хлебом единым жив человек».

На перекрестке решения материальных проблем

«Как хорошо,
когда облюбуешь вещицу
и, где призаняв,
где на чем-нибудь сэкономив,
наконец-то ее заполучишь».

(Из японской лирики позднего средневековья)

Жители Сахалина прибегают к разным способам решения своих материальных проблем, демонстрируют разные модели выживания в кризисных условиях, нередко сочетая их.

Наиболее простым и распространенным способом решения этих проблем стало самоограничение в потреблении. Каждый четвертый респондент

стал экономить на еде: ухудшил качество и структуру питания, 36% отказались от покупок ряда товаров первой необходимости и, наконец, еще каждый третий перестал приобретать дорогостоящие вещи, предметы роскоши.

Достаточно распространена также модель активного трудового поведения (36%). В том или ином варианте ее реализуют те из опрошенных, кто вынужден был сменить работу на более высокооплачиваемую (7%); стал работать на 1,5 ставки (7%); берется за выполнение любой работы, даже если она не по специальности (8%); подрабатывает перепродажей дефицитных продуктов, вещей (2%) или начал оказывать частные услуги (2%) и т. д.

Третий вид поведения — вынужденное самообеспечение продуктами питания. 30% респондентов пытаются выйти из материальных затруднений, занимаясь активной работой на садовом участке и в огороде. В результате они не только обеспечивают себя овощами, ягодами, но и имеют порой возможность кое-что продать.

Четвертая модель поведения — поиск материальной поддержки извне: взятие денег взаймы (17%), получение безвозмездной помощи деньгами и продуктами со стороны родственников (7%). Видимо, это временный способ переждать беду, перебиться, а там будет лучше.

Каждый восьмой реализует пятую модель поведения, условно названную нами «социальное сопротивление». Сюда вошли те, кто решение своих материальных проблем видит в забастовках, активных требованиях повышения заработной платы у директоров предприятий, местных органов власти, правительства.

Каждый четырнадцатый вынужден продавать ранее приобретенные и нужные в доме вещи (одежду, посуду, обувь, мебель, фамильные ценности и пр.). Эта модель поведения — «вынужденный отказ от накопленного» — сродни модели первого типа, поскольку напрямую ущемляет материальные интересы, деформирует стереотипы потребительского поведения.

И наконец, каждый пятый занимает пассивную позицию: переживает материальные затруднения, ничего пока не предпринимая, выжидая лучших времен.

Таким образом, в сложной кризисной ситуации наиболее распространена модель самоограничения. К сожалению, жители Сахалина пока слабо реализуют активные способы решения своих материальных проблем.

Примечательно, что 76% опрошенных рассчитывают только на себя в случае возможного ухудшения материального положения или потери работы. На помощь близких рассчитывают 17%; а вот на помощь государства — только 4%, своего предприятия — всего 2%. Так что распространенное представление о социальном иждивенчестве, как видно, неоправданно.

Что помогает снять напряжение, успокоиться, пережить трудности? 57% ответивших обретают внутреннюю гармонию, успокоение

в общении с природой. Причем 36% сказали, что справляться с трудностями им помогает пребывание на дикой природе, прогулки; 21% — занятия рыбалкой, охотой, 41% — работа в саду и огороде, контакты с домашними животными. Приносит также облегчение, дает силы пережить трудности общение с друзьями (36%), чтение книг (30%), прослушивание музыки (26%), общение в семейном кругу (26%).

* * *

Таким образом, социальное самочувствие населения Сахалина достигло предельно низкой отметки. По нашему мнению, этот важный индикатор должен занять свое место при оценке направлений, темпов и хода реформы. Такой подход все шире распространяется на Западе.

Одна из главных причин сбоев реформы — низкая субъективная готовность населения к рынку. Скорость трансформации антирыночного сознания в рыночное не поспевает за ходом реформ, а рыночное поведение формируется еще медленнее. К тому же население вынуждено адаптироваться не к цивилизованному рынку, а к квазирынку, усваивая его нормы и ценности.

* *

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР НАЧИНАЕТ И ВЫИГРЫВАЕТ

Перераспределение рабочей силы между государственным и альтернативным секторами экономики уже началось. Первыми выбор сделали молодые. Новых специалистов для рыночной экономики — брокеров, финансистов — во многом поставила научно-техническая интеллигенция. Затем в коммерцию и предпринимательство пошли более солидные сорокалетние специалисты, в том числе производственники. Общественное сознание также изменилось: работа в частной фирме скорее привлекает, чем пугает. Авторитеты у нынешней детворы формируются на новых принципах престижности. У них выбор будет еще шире.

Лет через пять госсектор с его потребностью в большом числе «винтиков» будет с трудом заполнять вакансии. Это подтверждают данные социологического опроса. Так, на Украине всего 19% молодых людей предполагают связать свое будущее с госсектором. В предпринимательстве привлекает не только возможность получения высоких доходов, но и свобода деятельности. Следует также учесть «психологию противоречия»: госструктуры за десятилетия настолько надоели, что хочется попробовать другой вариант.

Отбор на выживание в частном секторе происходит быстрее: нет прибыли — банкротство и ликвидация. Если на госпредприятие можно без особых последствий устроить некомпетентного или ленивого работника, то у частника такой фокус пройдет только в первый раз. Будь это ближайший родственник, лучший друг или однокашник, платить за его ошибки хозяин должен из своего, а не государственного кармана. Многие малые и средние фирмы, обжегшись на «свойских» принципах подбора кадров, пришли к первому необходимому критерию — компетентности. Затем им придется учитывать следующие: качество выполнения работы, добросовестность и т. д.

То же, но в меньшей степени происходит в крупных альтернативных структурах. Там эффект некомпетентности «размазывается» при многих видах деятельности, а основной доход приносят сделки по купле-продаже произведенного кем-то другим продукта. Но в любом случае частному сектору избавиться от балласта проще, контрактная система найма предоставляет для этого возможности. Из этого сектора балласт выталкивается через расторжение контракта или при банкротстве.

Свертывание объемов производства и структурная перестройка в госсекторе также приводят к освобождению от балласта, в первую очередь явных прогульщиков, лодырей, пьяниц. Приватизация ускорит этот процесс.

У работника появилась реальная угроза потери рабочего места, чего мало опасались при старой системе хозяйствования. Прошло время, когда человек мог с гарантией доработать до пенсии, независимо от того, нужна ли кому-то продукция его предприятия. Сейчас появился выбор: остаться на своем госпредприятии, пока оно еще существует, или искать себя в новом деле.

В то же время требования конкуренции увеличивают спрос на квалифицированных специалистов. Соревнование за них начинает и выигрывает частный сектор. Потому, что ему это жизненно необходимо.

Где же будут искать работу люди, потерпевшие неудачу в предпринимательстве, от кого избавились госпредприятия?

Часть работников, сохранивших уверенность в себе, снова попробует счастья в бизнесе. Но условия там уже не столь комфортны: налоги, конкуренция и повышение требований к компетенции в избранной сфере деятельности. Сливки сняты, начинается пахота... Другая часть знает, что у частника требования ужесточаются, социальных льгот в виде детсадов или путевок меньше, нянчиться с лодырями некому, и просто побоится рисковать.

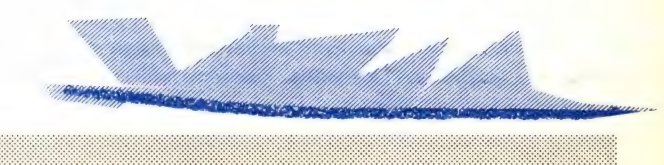
Балласту некуда больше деться, кроме как под привычное тепло государственного крыла: в управленческих структурах, средних предприятиях госсектора с низкими требованиями к качеству работы, в муниципальном секторе (городской транспорт, остатки бытового обслуживания, жэки, предприятия связи). И привлекательны эти предприятия для подобных «троечников» тем, что как не

было здесь спроса за работу, так и нет. Уволить ненужного работника сложнее, материальных рычагов мало, у бюджетников их и вовсе нет и, самое главное, с руководителя за неэффективную работу подразделения некому спросить. Ведь над рядовым служащим, особенно в провинции, сидит тот же балласт, нашедший или создавший себе хорошо оплачиваемое рабочее место раньше, во время перестроечной чистки, при расформировании партийных органов, перетасовке и переименовании министерств. Чем и объясняется несметное количество различных комитетов и комиссий, дублирующих друг друга в законодательных и исполнительных органах. Количество управленцев старой формации уменьшилось только за счет естественной убыли и перехода в управление коммерческими структурами, созданными на базе Госснаба, Госстроя и т. п., а также в новую администрацию на местах.

Не потому ли государство никак не может осуществить переход к рынку, что процессом перехода руководит старый состав управленцев и специалистов? Реформы вязнут именно в этом слое, слое советской бюрократии, которая сейчас защищает далеко не последние бастионы своего комфортного существования. Когда те, «кто не пашет, не сеет, не строит», имеют реальные доходы, включая едва ли не узаконенные льготы, превышающие доходы производителей, к тому же при отсутствии ответственности.

Воистину, как сказал американский ученый П. Дракер, «государственные организации имеют жизненный цикл, через определенный период времени они устаревают, но к ним продолжают относиться как к «вечным». Не вырабатывается и не развивается политический механизм, который бы отбрасывал все старое и неэффективное в государственном механизме. Попытки внедрить подобное законодательство в США не принесли успеха по различным причинам, но основная, видимо, в том, что бюрократический аппарат заинтересован сохранить «status quo» ради обеспечения своих корпоративных интересов».

Л. М. ИТИГИЛОВА,
Улан-Удэ



«УТЕЧКА МОЗГОВ» ИЗ НАУКИ

НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОГО АКАДЕМГОРОДКА

В. И. КЛИСТОРИН,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

Появилось немало публикаций о разрушении (в том числе и преднамеренном) отечественной науки и «утечке мозгов», обедняющей интеллектуальный потенциал страны и подрывающей возможности ее возрождения.

Попытаемся на примере исследования «утечки мозгов» из институтов Академгородка оценить масштабы, динамику и, частично, последствия этих процессов.

Были получены данные от 32 экспертов из 13 институтов. Почти все эксперты старше 35 лет, в том числе половина — старше 50 лет. Это доктора и кандидаты наук. Среди экспертов два заместителя директора, 19 заведующих лабораториями, отделами и секторами, остальные — главные, ведущие, старшие научные сотрудники и один младший научный сотрудник.

МАСШТАБЫ ОТТОКА КАДРОВ

В институтах Новосибирского научного центра до 1991 г. шел рост числа научных сотрудников, только в прошлом году их абсолютная численность снизилась примерно на 5%. С формальной точки зрения сокращение числа научных сотрудников с 6,5 до 6,2 тыс. человек не должно вызывать тревоги, тем более, что в институтах не менее 10% научных сотрудников перешагнули пен-

Статья подготовлена на основе исследования, проведенного И. Гинзбургом, И. Самаховой, Г. Ханиным и автором этой статьи в конце 1992 — начале 1993 г.

сионный возраст, а от 1/5 до 1/3 (по разным оценкам) — «балласт», не представляющий особой ценности для институтов и лабораторий. Однако если предположить, что уходят в значительной степени профессионально лучшие и энергичные сотрудники (их обычно в коллективах не более 10—30%) или перспективная молодежь, то ситуация может оказаться катастрофической.

Из 24 лабораторий (секторов), по которым получены данные экспертного опроса, за последние 2 года не ушло ни одного научного сотрудника только из 5 (20%), а за рубеж не выехало ни одного научного сотрудника лишь из 7 (30%). Высокий отток (более 25%) зафиксирован почти в трети лабораторий. Значительнее отток из более сильных в научном отношении институтов (ядерной физики, катализа, математики и некоторые другие), «застой» наблюдался в Институте истории, филологии и философии и др.

Выборочный анализ телефонных справочников трех институтов показывает, что за последние 2—3 года уволилось около 15% научных сотрудников, около 5—10% эмигрировали или выехали по контракту на работу в другие страны (эти данные несопоставимы, поскольку большинство выезжающих по контракту не увольняются из институтов, даже если не намерены возвращаться в Россию).

Можно заключить, что в организациях, где исследования ведутся на мировом уровне, доля уволившихся несколько выше, чем в среднем по институтам ННЦ. Но еще выше в этих институтах (10%) доля научных сотрудников, уехавших за границу на работу по контракту и (или) эмигрировавших. При этом среди ученых, определявших уровень исследований в своих коллективах, эта доля составляет не менее 15%.

Итак, отток кадров имеет «крен» в сторону более квалифицированных и относительно молодых специалистов, что должно вызывать тревогу у руководства институтов и научного сообщества.

КАК ОЦЕНИВАЕТСЯ ОТТОК

Мнения разделились примерно поровну: около половины респондентов считают отток из своей лаборатории тревожным (один — неприемлемо большим), другая половина — допустимым или несущественным. Примерно такая же оценка положения дел в институтах. Но положение дел в своей области науки уже половина экспертов считает тревожным, а 20% называют отток ученых в ней недопустимо большим.

Ответы на этот вопрос корреспондируются с оценкой изменений кадрового потенциала — чуть больше половины считают, что он не изменился в их лаборатории (остальные — что ухудшился), ровно половина так же оценивает положение в институте, но уже примерно 2/3 считают серьезным уход лучших сотрудников из своей области науки. Только один эксперт посчитал, что из его лаборатории ушли в основном более слабые сотрудники.

Заметим, что масштабы миграции научных сотрудников из ведущих ин-

ститутов Москвы и Санкт-Петербурга уже приняли более угрожающий характер. Спустя некоторое время, возможно полгода-год, эти тенденции проявятся и в Новосибирске.

ПРИЧИНЫ ОТТОКА НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ

По мнению экспертов, главная причина, заставляющая ученых искать новое место работы, — неудовлетворенность условиями жизни. Этот фактор 75% экспертов ставят на первое место, в то время как условия работы — лишь 30%, а неуверенность в будущем (в том числе и возможность обеспечить будущее семье и детям) — около 25%. Уход из института в основном связывается со стремлением получить большую зарплату, на втором месте — квартиру. Конфликтность в коллективах и «карьерные» соображения отошли на второй-третий план.

Интересно, что более трети экспертов на одно из первых мест среди причин ухода из НИИ ставят соображения престижа, т.е. работа в академическом институте резко теряет престижность по сравнению не только с органами управления или промышленностью, но и частным бизнесом.

Какие же причины, по мнению экспертов, удерживают научных сотрудников? В основном они связаны с нежеланием менять образ жизни и неверием в возможности карьеры в других областях, в частности, с неверием в жизнеспособность новых коммерческих структур, т.е. с определенным консерватизмом во взглядах и поведении, а не с преимуществами работы в академическом НИИ или нежеланием отказываться от исследовательской работы как самостоятельной жизненной ценности. Другие факторы — от профессиональной гордости до нежелания менять место жительства — не играют существенной роли.

Нищенская заработная плата даже ведущих научных сотрудников, которые еще два-три года назад относились по уровню доходов к советскому «среднему классу», становится важнейшей причиной миграции ученых. Это подтверждается тем, что среди факторов, могущих потенциально сократить отток кадров, на первое место более 90% экспертов поставили получение зарубежных грантов.

КТО УХОДИТ

Не менее половины экспертов отвечают, что уходят преимущественно относительно лучшие: более перспективные, более молодые ученые.

Уже в 1991 г., по официальным данным Президиума СО РАН, доля молодежи до 30 лет среди уволившихся составила 38% при общем ее удельном весе среди научных сотрудников 20%. Почти половина экспертов считают, что из их лабораторий уходят специалисты в расцвете сил; еще около трети — что уходит в основном творческая молодежь. Уход специалистов наивысшей квалификации и более старших возрастов, определяющих научный «климат» в лаборатории и институ-

те, представляется для экспертов несколько меньшей проблемой.

КУДА УХОДЯТ

До 1990 г. из институтов ННЦ ежегодно уходило 200—300 научных сотрудников — преимущественно в другие НИИ и вузы (свыше половины), промышленность и другие отрасли народного хозяйства (около 1/4), партийные, государственные и местные органы управления (до 10%). Данными об эмиграции за этот период мы не располагаем.

В 1992 г., согласно предварительным данным, до 40% уволившихся сотрудников ушли в коммерческие структуры (эксперты считают, что из их институтов в коммерческие структуры перешли до 2/3 уволившихся, хотя некоторые отмечали, что уход сотрудников из их лабораторий в бизнес нехарактерен). Значительно сократилась доля перешедших в другие НИИ и вузы.

Данными по ННЦ за 1992 г. мы не располагаем, но лишь 20% экспертов смогли сказать, что в последние 2 года из их лаборатории научные сотрудники ушли в другие НИИ и вузы (причем в основном по одному человеку), в то время как более 60% экспертов отметили, что выехали за рубеж (эмигрировали или выехали на работу по контракту) один или несколько сотрудников (в среднем два).

Можно утверждать, что те научные сотрудники, которые хотели бы продолжать профессиональную деятельность в других научных организациях или высших учебных заведениях, скорее находят работу за рубежом, чем внутри страны.

«УТЕЧКА МОЗГОВ»

По мнению экспертов, до половины научных сотрудников, выезжающих в настоящее время на работу по контракту за рубеж, не вернутся на родину. Заметим, что по результатам опроса ученых, выезжавших в последние годы на работу по контракту, доля «невозвращенцев» ожидается значительно ниже — не более 10—20%.

По официальным данным, в 1988 г. 11 сотрудников СО РАН выезжали на работу по контракту за рубеж на срок свыше 3 месяцев, в 1990 — уже 87, в 1991—195 (в том числе 177 из ННЦ).

В 1992 г. их число несколько возросло и составило, по предварительным оценкам, 240 человек. Отметим, что некоторые оформляли поездку по приглашению знакомых или в качестве членов семьи лиц, выезжавших на работу или стажировку в другие страны, поэтому приведенные цифры следует считать минимальной оценкой. По данным другого исследования, количество научных сотрудников ННЦ, работавших по контракту в других странах, составило в 1992 г. не менее 400—500 человек.

Поскольку научный уровень институтов ННЦ в целом выше, чем в других научных центрах СО РАН, и у них более интенсивные и стабильные зарубежные научные контакты, доля ННЦ в «экспорте» ученых на работу по контракту составляет не менее 90%. При этом в первую пятерку «экспортеров» входят институ-

ты ядерной физики (более 20%), биоорганической химии, цитологии и генетики, химической кинетики и горения (примерно по 10%) и катализа (около 6%). В сумме это почти 60% всех заключенных контрактов.

Конечно, в нормальных условиях выезд на работу по контракту в зарубежные научные центры и фирмы не только закономерен, но и весьма полезен, поскольку создает стимулы для профессионального роста, способствует интенсификации международных обменов и т.п. Кроме того, человек имеет право жить и работать там, где он считает целесообразным. Но в нынешних условиях в большинстве случаев альтернативой выезду по контракту может быть только эмиграция. Как правило, выезжающие по контракту сталкиваются с меньшими трудностями, чем эмигранты. Эксперты, поддерживающие контакты с выехавшими за рубеж, считают, что треть эмигрантов сумела повысить и половина — сохранить свой статус после отъезда. Но были названы случаи, когда эмигранты не находили работу по специальности.

Что касается выезжающих по контракту, то, по мнению экспертов, 40% повысили свой статус и почти 50% его сохранили. Снизили свой статус около 10% выехавших по контракту в США. Понимая всю условность сопоставления статуса в современной России и в других странах и оценку его экспертами, следует отметить, что это не меняет общность выводов.

Динамика выездов по контрактам показывает приближение некоторого «порога насыщения». Прирост выезжающих уже не столь велик, как в то время, когда он только был разрешен. Сейчас лидируют Германия и США, куда выехали 40% респондентов, другие страны с первоклассными научными центрами (еще около 35%). Но доля США уже сокращается, доля стран с первоклассной наукой (Германия, Франция и т.п.) скорее стабилизировалась и общий рост выездов идет за счет стран, стремящихся быстро «продвинуть» свою науку и высшее образование (Испания, Корея, Бразилия, Греция и др.). И, если не произойдет непредвиденных событий, отток кадров за рубеж будет определяться не столько желанием выехать, сколько возможностью приема.

Но, видимо, существуют границы «утечки мозгов», переходить которые небезопасно для каждой научной организации или центра, претендующего на лидерство в некоторых, хотя бы и достаточно узких, направлениях мировой науки. Эта грань определяется, по нашему мнению, двумя важнейшими критериями: наличием «критической массы» высококлассных специалистов, которая определяет творческий климат в организации, и возможностью воспроизводства научного потенциала. В противном случае научной организации грозит провинциализм, что делает ее дальнейшее существование бесперспективным и бессмысленным. Наука, как и севрюга, может быть лишь «первой свежести, она же и последняя». Нам кажется, что ННЦ и, главное, его ведущие институты быстро приближаются к этой опасной границе.

ПОСЛЕДСТВИЯ ОТТОКА КАДРОВ

Почти половина экспертов указала на снижение уровня исследований. На второе место вышли ухудшение психологического климата в коллективах и повышение возможностей роста для молодежи. Были также отмечены снижение финансирования и сокращение конфликтов в коллективах. По-видимому, часть уволившихся были людьми ершистыми.

В шести институтах (т.е. почти половине представленных экспертами) были отмечены научные направления, фактически исчезнувшие в связи с оттоком ведущих ученых, в том числе в двух институтах эксперты смогли назвать два таких направления.

Естественно, большую тревогу проявляют эксперты из относительно более сильных институтов. По-видимому, они действительно в большей степени пострадали от оттока кадров, кроме того, в таких коллективах легче заметить снижение уровня исследований. Но, по нашим оценкам, молодым, формирующимся, а потому и менее сильным в научном отношении коллективам, преимущественно в других научных центрах РАН, отток кадров наносит гораздо больший вред.

Уход научных сотрудников из институтов, как и их отъезд из страны, приводит к старению коллективов. Традиционно из институтов уходили сотрудники в возрасте 35—45 лет, которые, проработав несколько лет после защиты диссертации, стремились ускорить карьеру, улучшить жилищные условия, сменив престижное место в Академии на более весомые материальные блага.

Вопреки широко распространенному мнению, что сейчас покидают НИИ и (или) уезжают за рубеж самые квалифицированные ученые, наши данные показывают, что более важными факторами оказываются возраст, наличие личных контактов, энергичное желание пробиться, склонность к риску, специальность и работа в институте с высоким международным рейтингом. Все эти свойства (кроме двух последних) в большей степени присущи более молодым, а потому и менее обремененным научными степенями, званиями и административными должностями сотрудникам. Косвенно это подтверждается тем, что среди выезжающих на работу по контрактам преобладают кандидаты наук (около 55%) и исследователи без степеней (свыше 25%), как правило, мужчины (до 90%).

В нынешних сложных условиях руководство СО РАН и институтов ННЦ пытается сохранить наиболее квалифицированных (и, как правило, более заслуженных и пожилых сотрудников). Поэтому положение научной молодежи относительно ухудшается. С другой стороны, возможности предоставления жилья, бывшего весьма существенным фактором привлечения молодежи в государственные (в том числе и научные) организации, резко сокращаются, растет количество «соблазнов» для перехода в другие отрасли и виды деятельности.

На недостаточность притока молодежи, ее высокий отток, отнюдь не всегда вызванный естественным «отсевом» неперспективных сотрудников, указывают многие эксперты.

Пожалуй, молодежная компонента является одной из важнейших в рассматриваемой проблеме, так как напрямую связана с воспроизводством научного потенциала Академгородка. В конце концов, творческий период для любого ученого ограничен, и если он не передаст своих знаний, навыков работы и т.п. ученикам, то потери будут невосполнимы.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Большинство экспертов затруднялись ответить на этот вопрос. Очевидно, что необходимо лечить не следствие, а причину. Причина же, очевидно, в системном кризисе общества, неэффективности организационных и экономических механизмов самих научных организаций.

Более интересны ответы на вопрос о том, кому эксперты доверили бы реорганизацию и, тем самым, сохранение науки. Подавляющее большинство экспертов готовы (возможно, несколько наивно) доверить проведение преобразований международным экспертам, избранным представителям научного сообщества или тем и другим вместе. Только один эксперт предложил указанным лицам сотрудничать с руководством РАН, другой — с комиссией по науке ВС РФ. Никто не возлагает больших надежд на нынешнее руководство РАН, Миннауки или Верховный Совет и его органы.

* * *

По-видимому, отток научных кадров в большинстве институтов ННЦ пока еще не привел к необратимым «генетическим» изменениям кадрового потенциала. Созданные за последние 35 лет творческие коллективы оказались устойчивыми к крутым изменениям в последние годы.

Нынешняя свобода и взаимная заинтересованность сторон включили российских ученых в международное общение в большей степени, чем все протоколы и планы о дружбе и сотрудничестве в прежние времена. Сама возможность поработать за границей по контракту резко расширяет для «средней» части научных сотрудников возможность продвинуться и улучшить свое материальное положение, что потенциально способствует усилению мотивации к производительному научному труду, росту профессионализма, престижности и привлекательности научной карьеры, основательно подмоченным в последние годы.

Возможность поработать по контракту, не теряя места работы в родном институте и гражданства в родной стране, резко сокращает стимулы к эмиграции при виде нынешнего российского развала. Работа по контракту — по существу единственная реальная альтернатива безвозвратной утечке мозгов, хотя формально является одной из ее форм. Попытки регулировать эти процессы принесут больше вреда, чем пользы.

Если не произойдет каких-либо существенных изменений ситуации, отток научных кадров из институтов

в другие сферы деятельности стабилизируется на нынешнем или несколько более высоком уровне (до 10%), а сокращение численности научных сотрудников составит порядка 3% в год. Количество ежегодно выезжающих на работу по контрактам в другие страны может достигнуть 10—20% от общей численности научных сотрудников, эмиграция составит 50—100 человек в год. Сколько лет еще сможет выдержать новосибирский Академгородок?

****

В ОЖИДАНИИ ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

Средний доход инженера двадцать лет назад почти равен тому, что он имеет сегодня.В некоторых регионах уровень заработной платы не покрывает стоимости жизни. Инженерные оклады так низки, потому что руководителей мало заботит практический опыт специалиста. В результате качество инженерного труда падает.

Повысить оплату труда инженера можно, установив особое вознаграждение за творческий подход к делу. Помимо гарантированного основного оклада он должен получать еще и за интересное техническое решение, использованное во время выполнения задания. Это создает вполне осязаемые стимулы, подталкивающие специалиста к наиболее интенсивному применению знаний и умений. Полное вознаграждение за инженерный труд необходимо привязать как можно сильнее к доходам предприятия. Инженеры должны ежегодно получать авторские гонорары за свои проекты.

Еще больше обостряют проблему существенные различия в окладах инженеров-проектировщиков и руководителей. В сравнении с оплатой руководителей, занятых изготовлением или продажей изделия, оклад инженера, ответственного за создание того самого изделия, просто жалок. Зарплата инженера никак не участвует в программе предприятия по распределению прибыли. Она также не зависит от уровня образования и профессиональной пригодности. Это становится особенно ясно, если сравнить их с окладами рабочих.

Чтобы хоть как-то поправить свое скудное материальное положение, некоторые инженеры уходят в администраторы. Но кто выиграет, если талантливый инженер превратится в посредственного начальника?

А. Ю. ТЕРЕШКО,
инженер-программист,
Минск



ЖИВУ В СТРАНЕ
КПСС ПРИВЕДЕТ
И Р Г И З
РАБОВ И ДУРАКОВ
ВСЕХ В МОГИЛУ
Ю Ж Д А П
ОНИ ТАЩАТ МЕНЯ ПОД КОНВОЕМ
В РАБСТВО - ГУЛАГ МВД СССР
Ст.162-165-167 УК РСФСР
ШИРОКА СТРАНА МОЯ РОДНАЯ
К У Г С К
УКАЗ 4.VI.1947 II-II
МНОГО В НЕЙ ТЮРЕМ, ЛАГЕРЕЙ...
Т И К С И
ОНИ УСТАЛИ ОТ ДОЛГОГО ПУТИ
В СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ - КОММУНИЗМ
У З Н И К
У И Т Л К
Я д о ч ь
Г р е х а
РАБ КПСС

ЗА ЗАПРЕТНОЙ ПОЛОСОЙ

Мафия, коррупция, рэкет — слова, заполонившие эфир. То ли действительно погибаем от разгула преступности, то ли по случаю весны активизировались политики, наперебой обещающие будущим избирателям пресечь, оградить, «навести, наконец, порядок»?

Вчера — свобода торговли, сегодня — милицейский десант на Старом Арбате «наводит порядок», пинками опрокидывая столики с расписными матрешками-балалайками...

Велик соблазн похватать быстрее всех этих спекулянтов, ворюг, взяточников, бандитов и упрятать с глаз долой за «колючку» и запретную полосу. Пусть едят там друг друга, как пауки в банке...

Правда, это мы уже проходили. Только за годы «застоя» через исправительно-трудовую систему бывшего СССР пропущена чуть не четверть населения страны. Как именно там «исправляют» и «исправляются», в последнее время сказано и написано немало. Сторонники соблюдения прав человека настаивают на гуманизации уголовного правосудия в России, а специалисты МВД опасаются, что смягчение режимов и искоренение жестоких тюремных нравов приведут к тому, что преступники перестанут бояться заключения. Но и те и другие согласны с тем, что существующая пенитенциарная система малоэффективна: она скорее воспроизводит преступный мир, чем защищает от него общество.

Перемены неизбежны. Прежний, «самоокупаемый» ГУЛАГ в новых экономических условиях обречен на отмирание. Рабский труд, как известно, непроизводителен, и лагерные предприятия просто не смогут конкурировать с вольными. В печати уже появлялись сообщения о том, что некоторые «зоны» сидят без работы, а значит — на голодном пайке. А содержать миллионы заключенных за счет налогоплательщиков не могут себе позволить и гораздо более богатые страны, чем Россия. В Японии, например, только 3% осужденных лишаются свободы, остальные платят огромные штрафы. К сожалению, зарубежный опыт вряд ли легко переносим на российскую почву: чтобы угроза разорения и позора заставила кого-то уважительно относиться к закону, этот «кто-то» должен хоть чем-нибудь дорожить и хоть что-нибудь иметь...

Требуются неординарные идеи и решения, которые скорее всего могут появиться у независимо мыслящих людей. Таких, например, как социолог Валерий Абрамкин, возглавляющий общественный Центр содействия реформе системы уголовного правосудия в России («Содействие»). Еще недавно он имел возможность изучать советскую пенитенциарную систему «изнутри», в качестве политзаключенного. Сейчас Абрамкин — эксперт ряда комитетов ВС России, готовящих «тюремную» реформу. Это очень непростое дело. Под влиянием эмоций законодатели то

готовы поменять местами администрацию некоторых зон и истязаемых заключенных, то вдруг исключают из реестра наказаний исправительные работы — «химию», тем самым обрекая тысячи провинившихся людей на полномасштабное лишение свободы.

В. Абрамкин пытается доказать, что без глубокого знания тюремной субкультуры нельзя браться за реформы — здесь часто самые благие намерения приводят к неадекватным результатам. Например, по международным правилам недопустимо в одном помещении с несовершеннолетними содержать взрослых заключенных. Но «вольных» воспитателей в наших условиях не хватает, а подростки, предоставленные сами себе и необученные хотя бы «тюремному закону», способны на немыслимые зверства.

...Трудно пропагандировать гуманное отношение к заключенным, когда преступность обвально растет. Если брать самый объективный показатель — умышленные убийства, то 1992 г. в России дал скачок на 42% по сравнению с предыдущим годом (23006 случаев против 16235). Этот уровень еще далек от «достижений» Латинской Америки, но выглядит устрашающе на фоне спокойной Европы (Латинская Америка — до 30 убийств на 100 тыс. населения, Россия — 15, Европа — 1,5; все данные петербургского социолога Я. Гилинского).

Нужно ли смягчать наказание для душегубов, презирающих людей и законы? Пока ничего другого не придумано, кроме как держать их взаперти, как опасных животных. Но и этих изгоев суд приговаривает к лишению свободы, а не к пыткам и унижениям, составляющим основное содержание советской исправительно-трудовой системы. Этот обязательный репертуар ГУЛАГа морально и физически калечит не только закоренелых преступников, но и людей, оказавшихся в заключении в общем-то случайно. По отношению к ним Валерий Абрамкин употребляет непривычный, а для специалистов МВД просто крамольный термин — «нормальная преступность». Массу уголовно наказуемых проступков совершают обычные граждане в бытовых обстоятельствах. Их сажают, и уже в зонах профессиональные преступники «воспитывают» их на свой манер и под свои цели.

Как считает Абрамкин, таких людей лучше было бы не лишать свободы — и ради них самих, и в интересах общества. После суда и, допустим, штрафа необходимое воздействие на провинившегося должна оказывать община, в которую человек непосредственно включен.

Об эффективности предлагаемой схемы можно спорить. Что, собственно, и происходило на недавней международной конференции «Тюремная реформа в странах бывшего тоталитаризма», организованной общественным центром «Содействие».

Мы благодарим Валерия Абрамкина за материалы, предоставленные в распоряжение ЭКО.

...Конечно, спокойнее было бы вовсе не касаться этой малоприятной темы, но ведь верно и то, что одна из самых точных на Руси пословиц — «От сумы да от тюрьмы не зарекайся».

И. САМАХОВА,
кор. ЭКО

ПЕНИТЕНЦИАРНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

Я. И. ГИЛИНСКИЙ,
доктор юридических наук,
Санкт-Петербург

Репрессивный характер уголовной и пенитенциарной политики — наследство ГУЛАГа — в значительной степени сохранился и после смерти Сталина. Так, в СССР в течение 1962—1984 гг. были приговорены к высшей мере наказания 2235 человек, а доля осужденных к лишению свободы доходила до 60—70% всех осужденных.

С апреля 1985 г. волна репрессий сократилась, однако и смертная казнь, и лишение свободы широко применяются. Так, за 1985—1990 гг. в СССР было приговорено к смертной казни 2317 человек. Большинство осужденных (около 90%) — казнены. В России с 1989 по 1991 г. осуждено к смертной казни 470 человек, казнено 228. Однако, по другим сведениям, число расстрелянных значительно больше (в 1991 г. — 119 человек, а не 59, как сообщалось ранее). В течение 1986—1990 гг. было осуждено к лишению свободы на территории бывшего СССР — 3324148 человек, в России (1985—1989 гг.) — свыше 1212,4 тыс. человек. В мае 1990 г. в СССР отбывали наказание 764813 заключенных, или 265 на 100 тыс. человек населения.

В 1991 г. на территории СССР насчитывалось 6,5 тыс. пенитенциарных учреждений, в которых содержалось 1,6 млн человек, включая подследственных, или 552 на 100 тыс. человек.

В России в июне 1992 г. в местах лишения свободы (свыше 500 ИТК) находилось 544 тыс. заключенных, или 366 на 100 тыс. человек. Это — огромная цифра для Европы, где число заключенных (на 100 тыс. человек) колеблется от 40 (Голландия и др.) до 97 (Турция и др.)

Высока (и с 1988 г. вновь возрастает) доля лиц, осуждаемых к лишению свободы, среди всех осужденных (табл. 1).

Таблица 1

Доля осужденных к лишению свободы в СССР и России с 1985 по 1990 гг., % ко всем осужденным

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
СССР	45,2	37,7	33,7	34,1	35,8	более 36,2
Россия	47,4	38,4	34,1	35,0	37,1	38

Доля несовершеннолетних (14—17 лет), осуждаемых к лишению свободы, также высока: в бывшем СССР в 1985 г. — 40,5% всех осужденных — несовершеннолетние, в 1986 г. — 38,5%, в 1987 г. — 34,1, в 1988 г. — 31,1, в 1989 г. — 30,4, в 1990 г. — 29,6%. В России среди заключенных женщины составили в 1992 г. 3,4% (18,4 тыс. человек), несовершеннолетние — 3,8% (20,4 тыс.) (табл. 2).

Всесоюзная перепись населения и специальная перепись заключенных 1989 г. позволяют рассчитать «коэффициент лишения свободы» (Клс) для различных социально-демографических групп населения (Клс — частное от деления доли данной группы среди заключенных на долю той же группы в населении страны). Клс > 1 свидетельствует о повышенной «осуждаемости» представителей группы к лишению свободы,

Таблица 2

Возрастное распределение заключенных в 1989 г.

	14-15	16-17	18-19	20-24	25-29	30-39	40-49	50-54	55-59	60 и стар-ше
Доля среди заключенных, %	0,3	2,4	5,2	18,0	23,4	32,7	11,0	3,8	2,0	1,2
Коэффициент лишения свободы	0,07	0,6	1,4	1,9	2,1	1,6	0,8	0,5	0,3	0,06

Пол. Женщины составили в 1989 г. 52,8% населения и 4,6% заключеннных, их Клс — 0,09, а у мужчин — 2. Меньше всего доля женщин была среди отбывающих наказание в тюрьмах (1,5%), выше всего — среди контингента воспитательно-трудовых колоний (ВТК) — 5,2%.

Семейное положение. Из общего числа заключенных не состояли в браке 62,2% (Клс = 1,7), состояли в браке и семья сохранилась — 25,7 (Клс = 0,4), состояли в браке, но семья распалась — 12,1%.

Образование. Среди заключенных лица с начальным образованием составляли 5% (Клс = 0,2); с неполным средним — 26,9 (Клс = 1,6); со средним общим — 60,1 (Клс = 1,9); с высшим и незаконченным высшим — 1,8% (Клс = 0,1).

Социальный статус. В числе заключенных рабочие составляли 58,5%, служащие — 3,2, колхозники — 4,6, учащиеся — 5,4 (учащиеся средних школ — 1,3%, ПТУ — 3,3, вузов и техникумов — 0,5, иных учебных заведений — 0,3), военнослужащие — 1,3, домохозяйки и неработающие пенсионеры — 0,8, без определенных занятий — 24,8, занятые иной деятельностью — 1,4%. Несопоставимость с системой показателей госстатистики не позволяет рассчитать «коэффициент лишения свободы» по социально-классовым группам. Заметим лишь, что в 1989 г. среди занятого населения рабочие составляли 62,3%, служащие — 28,5, колхозники — 9,1%. Так что соотношение Клс рабочих, служащих и колхозников близко к 9:1:5.

Проект Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации (1992 г.), хотя и содержит ряд прогрессивных новелл (приоритет международных договоров, принцип экономии принудительных средств, допущение групповых обращений заключенных и возможность их судебного решения, разрешение отправления религиозных обрядов, провозглашение права осужденных на личную безопасность и т. п.), однако по ряду принципиальных вопросов остается на прежних тоталитарных позициях: жесткая регламентация формы одежды (ст. 79 проекта), ограничение телефонных переговоров (ст. 89), принудительность труда (ст. 98), время которого не засчитывается в трудовой стаж (ст. 99), запрет на обучение в высших и средних специальных учебных заведениях (ст. 107) и др.

Реформа российской пенитенциарной политики должна, на наш взгляд, включать: отказ от принудительного труда заключенных и переход к добровольному труду с использованием современных форм его организации (индивидуальная трудовая деятельность, контракт и т. п.); добровольное общее и

профессиональное обучение в местах лишения свободы, включая среднее специальное и высшее образование; распространение на труд заключенных основных положений трудового законодательства, включая распоряжение заработной платой; сохранение права на жилплощадь; расширение возможностей досуга (чтение, просмотр телевизионных передач, физкультура и спорт, учеба и самообразование и др.); осуществление воспитательной работы с привлечением психологов, психотерапевтов, педагогов; а также представителей религиозных и иных общественных организаций; введение системы пробации («испытаний») с последовательным смягчением режима отбывания наказания по мере успешного прохождения пробаций; психолого-педагогическая подготовка заключенных к жизни на свободе (за 3—6 месяцев до окончания срока наказания); обеспечение соблюдения законных прав, охрана чести и достоинства.

Одно из важнейших условий реформы — подготовка и переподготовка кадров ИТУ, формирование цивилизованного «нового мышления» сотрудников пенитенциарных учреждений.

ЭКОНОМИКА «ЗОНЫ»

Исправительно-трудовая система СССР сложилась к началу 30-х годов как огромный хозяйственно-промышленный комплекс, использующий принудительный труд заключенных. До недавнего времени Министерство внутренних дел занимало по объему выпускаемой продукции пятое место среди основных промышленных министерств, выпуская тысячи наименований продукции.

Сейчас в России — 1 млн заключенных, а всего за последние 30 лет через советскую пенитенциарную систему прошло 60 млн человек. Публикуемые ниже заметки В. АБРАМКИНА дают представление о том, какие «экономические университеты» закончила в зоне эта немалая часть граждан России.

ЧТО ТАКОЕ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОГО ГУЛАГа?

В теневую экономику зоны входят все хозяйственные процессы и связи, которые не разрешены официально. Скажем, заключенным запрещено дарить, принимать в подарок и продавать какие-то вещи, иметь деньги на руках. Однако вещи продаются и покупаются, идет циркуляция денежных средств.

Условно теневую экономику можно разбить на несколько составляющих: это прямой грабеж, купля-продажа и обмен товаров, оказание услуг и собственно промышленное производство. От последнего зависит объем теневой экономики зоны.

Начнем с грабежа. Приведу пример из собственной практики. Контролер-прапорщик принес и за неплохие деньги продал заключенному десятилитровую канистру вина. Потом пошел и «сдал» заключенного коллеге. Тот, в свою очередь, изъял у заключенного вино и еще червонец потребовал, чтобы скрыть и не написать рапорт. Зэку пришлось откупаться. Дальше: этот второй прапорщик идет и продает вино другому осужденному. Это грабеж обманным путем. Но есть и откровенный. Приводят в колонию новоиспеченных заключенных. Перед тем как поместить в барак, производят обыск. Все, что у них отбирают, должно быть зафиксировано на карточке. Однако что-то перепутывается в общей куче, а что-то просто отбирают. Между тем этап, который приходит с воли, очень богатый: джинсы, куртки, обувь и т. д. Есть другие формы чистого грабежа. В казарме или в производственном помещении идет обыск. Солдаты суют себе в карманы сигареты, поделки заключенных, другие вещи. Обыск ведется так, чтобы было побольше шороху. К нам в центр часто пишут матери осужденных: «Мой сын сообщил, что при обыске бросили на пол его фотографии, письма и книги...» Это делается не потому, что солдат неряшлив и святых чувств не понимает, а чтобы скрыть грабеж: ведь когда из тумбочки все вывалят и разбросают по полу — ищи потом: может, под чью-то кровать закатилось, а может, кто-то подобрал.

Потом все эти вещи либо поступают на черный рынок города, в котором стоит колония, либо оседают у охраны и администрации, которая потом их снова через своих людей на зоне продает тем же осужденным.

ЧТО ПОКУПАЕТСЯ И ОБМЕНИВАЕТСЯ В КОЛОНИИ?

Главный продукт, который потребляется через черный рынок теневой экономики, — это чай. Любая зона, если она сидит без чая, просто недееспособна. Раньше его потребление было ограничено 50 г в месяц, между тем на строгом режиме столько требовалось человеку только в день. Чтобы его добыть, нужны деньги.

Сейчас чай можно приобретать в неограниченном количестве, но его нет в ларьке — дефицит. В посылках же присылать

чай администрация не разрешает потому, что она задействована в черном рынке как главный поставщик чая и получает за него немалые прибыли.

Ходовыми товарами являются продукты, носильные вещи (даже форменная казенная одежда и обувь, которые берутся со склада и продаются заключенными по десятке за пару), водка, сигареты, допинг, различные порнографические карточки и открытки. Причем «порнухой» здесь считается даже то, что на воле — произведение искусства. Я был свидетелем того, как в ларьке продавали художественные изображения обнаженного женского тела. Заключенные покупали их, а на выходе стоял оперуполномоченный, изымал («не положено!») и складывал в мешок, не пуская зэков обратно в ларек, чтобы они предупредили товарищей не тратить зря деньги.

Услуги классифицируются в зависимости от того, кто их предоставляет. Зоновский «козел» (осужденный, который по официальной версии встал на путь исправления, а по неофициальной — состоит на службе у администрации) предоставить свидание не может. Есть, конечно, виды услуг, которые осужденные оказывают друг другу, но это не делает погоды в теневом бизнесе ГУЛАГа. Уровень черного рынка зависит от администрации, охраны (солдат срочной службы, прапорщиков-контролеров) и вольнонаемных (это учителя, производственники).

Администрация за плату предоставляет свидания, как-то поощряет или, если ты попался на чем-то запрещенном, не наказывает тебя. За мзду можно попасть на хорошую работу. Понятным становится, почему большинство осужденных хозяйственников, у которых есть деньги, попадают на тепленькие места: кладовщиками, хлеборезами. Взятки даются даже за перевод в колонию-поселение, то есть за изменение меры наказания. Взятки — когда подается прошение о помиловании. Взятки — за проход в зону: кстати, мне недавно обещали прислать пропуск в колонию, купленный за 200 руб. За представление на условно-досрочное освобождение тоже берут. На зонах всем хорошо известна такса — 1000 руб. за год свободы. У меня есть непосредственное доказательство этому. На алтайской зоне начальник отряда за взятки «освобождал» людей. Удивительное дело: природный воспитатель, профессионал — заключенные его уважали... Понятно, что, приняв взятку, «отрядник» судье или прокурору оплачивал услугу, водил в ресторан. Тип, вполне вписывающийся в традиционную культуру колонии.

Однако механизм этот функционирует везде по-разному. На Кавказе и в Средней Азии все услуги стоят дороже.

Охрана приносит в зону деньги. Если мне выслали из дома 125 руб., то прапорщик принесет только 100. Это классическая цена: «четвертак» за сотню.

За мзду отправляют на волю письма, ведь на строгом и особом режимах отправление писем ограничено двумя в месяц. А если я хочу послать больше? Кстати, все письма, полученные нашим общественным центром, присланы нелегально. Обычно эта услуга стоит 5 руб.

Охрана собирает поборы и за поблажку. У меня в колонии был друг Вася. У него в каждой смене был «свой» прапорщик, который «отмазывал» его. Я работал в одном цехе, он — в другом. Пришел он ко мне чай попить. Это уже нарушение. Вася кому пятерку, кому червонец платил, чтобы такие нарушения не замечались. Если контролер, к примеру, возьмет деньги и ничего не сделает, в следующий раз ему уже не дадут. И потом: на зоне же завязываются какие-то чисто человеческие отношения: система работает и на доверии.

Вольнонаемный проносит водку, наркотики, деньги. У нас в зоне был один вольнонаемный шофер, который возил на производство рулоны резины. Моя жена присылала ему посылки: чай, грецкие орехи. При въезде в колонию шоферов «шмонают». Так вот: водитель разматывал рулон, все вещи заворачивал туда, обрезал кусок резины, чтобы толщина рулона была как у всех. Когда въезжал в зону с товаром, то для оповещения вешал на машину тряпку. Мы, разгружая, отбрасывали помеченный рулон в сторону.

Поскольку ассортимент услуг, предоставляемых администрацией, охраной и вольнонаемными, во многом одинаков, на этой почве возникает конкуренция. Администрация недовольна охраной. Тем более, что охрана не подчиняется по службе начальнику колонии.

Форма конкуренции — в подлавливании друг друга. Вот привозят чай. «Сексот» из заключенных дал об этом информацию «отряднику» или начальнику колонии. Чай перехватывается. Если поймают за руку прапорщика или солдата — взгреют. Перехваченный товар в документы не заносится или заносится не весь. Что-то перепадает «сексоту», а остальное администрация через верных людей в зоне перепродаст зэкам.

КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА ТЕНЕВУЮ ЭКОНОМИКУ ЗОНЫ

Во-первых, все зависит от характера самих колоний. Зоны строгого и усиленного режимов сами заключенные делят на три типа: «красные», «блатные» и «мужицкие».

В «красных» зонах, где власть держат «козлы», господствует вариант монопольной экономики. Цены здесь по своему усмотрению вздувает монополист, не выполняются договорные нормы, на которых строятся неофициальные отношения. Начинается, как говорят осужденные, «беспредел», или мафиозный порядок. Я хорошо знаю зону, где заправляют «козлы». В красноярской колонии был именно «красный» порядок. Когда приходишь, «козел» предлагает тебе сразу купить хорошее место. Койка может стоить от 5 до 25 руб. Есть койки и непрестижные, которые ничего не стоят, они стоят у входа. Престижные, дорогие — в «воровском» углу... Нужно выйти на работу в хорошую бригаду — 50 руб. «козлу»-нарядчику, и ты будешь там. Ты вообще не хочешь сегодня выйти на работу? Даешь нарядчику 5, 10 или 25 руб. и тебе закроют наряд и даже положат «на карточку» 40 руб.

В тех колониях, где существует «правильный мужицкий» порядок, цены регулируются «демократическим путем». Хочет «козел» поднять цену на чай, получаемый для перепродажи от администрации, — ему или башку разобьют или организованно не будут покупать. Цены тут традиционны, они адекватны пожеланиям покупателей. Все привыкли, что пачка чая стоит 3 руб. — так и будет. Если вдруг возник его дефицит в связи с нехваткой на воле и за 3 руб. стало продавать невыгодно, собирается братва и решает: продавать за 4 или за 5 руб.

Блатная же зона — это мечта каждого осужденного. Если у «козлов» опорой является администрация, то у «блатных» — основная масса осужденных «мужиков». Блатные находятся в оппозиции к администрации. Они приближают к себе двух-трех человек, и те определяют, кто что может продавать, а кто — нет. Чтобы не выбить опору из-под собственных ног, блатные действуют в общем-то в интересах «мужиков». Пример такой зоны — колония строгого режима в поселке Новый Берег Архангельской области.

Размах теневой экономики зависит также от объема промышленного производства, которое есть в колонии. Чем выше объем производства, тем выше уровень черного рынка. Ибо те-

невая экономика тут прежде всего связана с государственными средствами: когда их много, легче незаметно отломить кусочек.

Третий фактор — регион. Одна ситуация в России (особенно в северных зонах, которые гораздо бедней и оборот черного рынка там на порядок ниже остальных), и совсем другая — в среднеазиатских республиках и на Кавказе. На юге все делается совершенно откровенно. Все знают, что и сколько стоит: женщина, год свободы...

Фактор, существенно влияющий на теневую экономику, — это ситуация на воле. Если на воле нет чая и табака, то и в зоне его меньше. Соответственно цена на него повышается, и уровень эксплуатации осужденных увеличивается.

КАК ВЫГЛЯДЯТ ТАЙНЫЕ НИТИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Если изобразить колонию на схеме в виде некоего озера, то мы увидим, что от него и к нему тянется масса всяких видимых и невидимых рек, речек и ручейков. Это потоки как туда, так и обратно — платный обмен информацией и материальными ценностями с дальней и ближней волей.

Дальняя воля — это родственники и друзья осужденного, живущие вдали от зоны. Ближняя — те, кто живет рядом. Продукты, вещи и деньги, идущие с дальней воли, частично оседают на ближней, которая, собственно, во многом кормится благодаря колонии. Однако из ближней воли берут начало свои ручейки. На ближнюю же волю из зоны идут всякие произведенные за колючей проволокой вещи. Например, в Новоалтайске близлежащее население обеспечивалось неводами, сувенирами. Кстати, обычное явление — когда из зоны больше вытекает, чем втекает. Если называть вещи своими именами, это пот и кровь заключенных, которые жестоко эксплуатируются всеми. Отсюда такие факты: смертность на зоне в 10 раз выше, чем на воле, а заболеваемость выше в 17 раз; 70% больных туберкулезом — бывшие заключенные.

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ СВЯЗЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ ГУЛАГа С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ ВОЛИ

До 1987—1988 гг. в российских зонах связи были самые минимальные и простые. Когда в промзоне производится какая-то неучтенная продукция, для ее реализации требуются теневые

структуры. Если под теневыми структурами понимать не только вооруженных рэкетиров, но и партийную и государственную мафии, то теневые экономики ГУЛАГа и воли всегда были связаны между собой. Хотя бы тем, что зона кормила и управление исправительных дел, и прокуратуру, и вообще всех, от кого зависела администрация.

То, что происходит сейчас, — очень тревожное явление. Зона становится заманчивым объектом для серьезной организованной преступности. Поскольку в обществе нарастает дестабилизация, у правоохранительных органов появляется тяга ко всякой коррупции: ведь зарплата у них маленькая, а соблазн велик.

Зона — это вообще выгодное место для организованной преступности, ибо закрыта от глаз общества. Приведу пример. Обычная российская лесоповальная зона. Там образовалась национальная мафия. Сотрудники-кавказцы выжили всю русскую администрацию, взяли власть, поставили блатных из кавказских людей. То, что при этом будут делать из простого заключенного, трудно себе представить. Ни один раб Древнего Египта ни с одной пирамиды ему не позавидует.

Это самое страшное — связь теневой экономики ГУЛАГа с коррумпированной властью. Ведь процессы, идущие в теневой экономике ГУЛАГа, очень трудно распознать, когда они связаны с властью. На всякие действия система может ответить очень опасными латентными подвижками. Может произойти взрыв.

Как на зоне, так и на воле у МВД есть масса агентов. Чтобы доносить, агент сам должен в чем-то участвовать. Поэтому образ жизни провоцирует человека на преступные установки. Существование такой агентуры создает предпосылки для организованной преступности в правоохранительных органах. В прессе были публикации, как один оперуполномоченный руководил бандой. Он начал работу с агентами, которые о чем-то ему сообщали. Потом стал прикрывать преступников: давал им информацию о том, как лучше спрятать следы, наводил, кого можно грабить.

Письма, которые мы получаем сегодня из разных колоний, говорят об усилении влияния мафии. Как-то депутаты рассказали о поездке в Приморье, где зона объявила голодовку. Чтобы добиться прекращения голодовки, всех «отрицал» загнали в камеры, а потом травили собаками и избивали дубинками. Я сказал депутатам, что это еще не самая страшная зона. Страшнее там, где администрации не видно, где ей не нужны дубинки и она пальцем никого не тронет. Это значит, что в колонии есть мафиозные структуры, где никто не пикнет — все повязаны, а

кто не повязан — боится. Мафия — это хуже КГБ, потому что вообще никем не контролируется.

В наш центр пришло письмо из кемеровской колонии: «Начальник колонии Владимир Архиповский со своим замом Петром Радаевым обложили некоторых осужденных поборами — зэки изготовляют для них охотничьи, национальные, выкидные ножи, пистолеты-зажигалки (которые на черном рынке стоят от 100 до 150 руб.), изделия из дерева. Изготавливаются также автогаражи, которые продаются не меньше, чем за тысячу рублей...»

Письмо заключенных в значительной мере подтверждает газетная публикация, где приведена выдержка из подписанного прокурором акта.

Я не могу утверждать точно, как возник этот подпольный цех. Могу лишь предположить. Дело в том, что большинство осужденных постоянно что-то изготавливают. Для души. Вероятно, вначале администрация изымала это и брала себе, потом стала презентовать начальству, проверяющим. Стало мало — завели спецбригаду из 2—3 человек. Дальше — больше.

Сегодня практически в каждой зоне есть бригада заключенных, которая работает на администрацию. Если начальник зоны умный, он оформит это официально — ни одна комиссия не подкопается. Был я как-то в одной женской зоне, где все очень хитро сделано. Маленькая бригада из 5—6 человек шьет на заказ работникам колонии одежду по минимальной стоимости.

В зонах же, где по спецзаказу делается мебель, какие-то предметы обстановки без оформления просто уходят на сторону.

...Вся нелегальная экономика зоны так или иначе вырастает из легальной, как бы заполняя лакуны жизни. Хорошо, когда инструкция и законы «живут» с жизнью в согласии. Когда же законодательство вступает в разлад с жизнью и потребностями, возникает что-то противодействующее или компенсирующее. Абсурдный пример: если закон запрещает кушать три раза в день, он будет поголовно нарушаться. Это я говорю к тому, что нельзя одинаково включать в теневую экономику ГУЛАГа лишний кусок колбасы и пачку чая, с одной стороны, и наркотики — с другой, что сейчас делается.

Основываясь на здравом смысле, всю теневую экономику можно поделить на три части. Первая — абсолютно естественные человеческие потребности, удовлетворение которых сегодня напрасно заносится в теневую экономику, — и это есть результат плохих законов.

Вторая — полукриминальная часть. Это своеобразная грань, которую можно отнести и туда, и сюда.

И третья — криминальная часть. Сюда входит распространение наркотиков и все, что построено на эксплуатации зэков, на их «поте и крови». Что плохого в том, что осужденный изготавливает какие-то поделки? Но когда его сажают в отдельный цех и он начинает делать «левые сувениры» в рабочее время, получая за это как за основную работу, — это уже криминал. Ведь чтобы заплатить изготовителю поделок рабочую зарплату, ее нужно урезать у других осужденных. Администрация тут — главное заинтересованное лицо. Именно она будет за то, чтобы обязательная работа оставалась составным звеном советской исправительной системы: на этом можно наживаться.

ТЮРЕМНЫЙ ЗАКОН

...Когда знакомишься с пенитенциарной системой по письмам и непосредственным рассказам заключенных, создается ощущение, что наши современные лагеря и тюрьмы — прямое наследие сталинских времен. А оказывается, что это не совсем так, некоторых ограничений, которые составляют неотъемлемую характеристику современной жизни заключенных, тогда, при Сталине, вовсе не было: например, не было ограничения в передачах, посылках. Более того, был период сразу после смерти Сталина, когда произошло сильное смягчение режима во всех тюрьмах и лагерях: заключенным выдавали на руки достаточно денег, появились кооперативные столовые и ларьки, была введена система зачетов: людям, перевыполнившим норму на лагерных работах, день работы мог быть засчитан за два или три дня и таким образом им сокращали срок заключения.

Помимо строгостей и ограничений (о некоторых из них не знали сталинские лагеря), указом 1961 г.вводится регламентация всех сторон жизни заключенных — от количества отправляемых домой писем, до ассортимента продуктов, получаемых в посылке или покупаемых в ларьке. Была отменена система «зачетов» и введено условно-досрочное освобождение, при котором сокращение срока заключения зависело целиком от администрации ИТУ, а не собственных усилий заключенного. Был возвращен и старый «стимул» к труду — кусок хлеба для полуголодного...

...Особого упоминания заслуживает система «самоуправления осужденных», которая насаждалась с переменным успехом после 1961 г. Идея самоуправления являлась стержневой и в

ранней советской доктрине «перековки преступного мира». Утверждалась система административных должностей, которые могли занимать заключенные (бригадиры, нарядчики, дневальные и т. п.), и таким образом персонал лагерей как бы делегировал часть своих полномочий самим осужденным. Область «самоуправления» со временем то расширялась, захватывая процесс «перевоспитания» и даже охраны (так называемая самоохрана), то сужалась до пределов чисто производственных и бытовых нужд.

Совершенно новое качество приобрела система самоуправления после возникновения в 1961 г. института членства в «самодеятельных организациях осужденных». Заключенный, подавший заявление с просьбой принять его в «организацию», становился не временным, с функциями, ограниченными должностью (как при старой системе самоуправления), а постоянным и всесторонним помощником администрации, обязан был докладывать о нарушениях других заключенных, следить за порядком. Кроме того, участие в работе самодеятельных организаций становилось теперь необходимым условием для признания заключенного лицом, «твердо вставшим на путь исправления», а значит и для получения определенных привилегий, льгот, включая такую существенную, как досрочное освобождение по амнистии, помилованию или ходатайству администрации.

Несмотря на весьма соблазнительный «пряник», охотников становиться членами самодеятельных организаций среди заключенных практически не находилось. Тогда был применен «кнут» — угрозы, избиения, обман и, тем не менее, до начала 70-х годов сформировать органы «самоуправления» удалось далеко не во всех колониях. Влиянием и поддержкой среди заключенных «вступившие на путь исправления» не пользуются, а наоборот, подвергаются остракизму, но все-таки можно говорить о появлении в 60-х годах в сообществах заключенных новой группы — «касты», получившей название «красные», или «козлы». Однако последствия, к которым привело навязывание сообществу заключенных порядка и номенклатурного самоуправления, оказались куда более значительными, чем могли представить творцы реформы 1961 г.

Влияние блатных, «воров в законе», на основную массу заключенных к концу 50-х годов было весьма незначительным. В несколько раз количество блатных уменьшилось после кровавой междоусобицы в тюрьмах.

Новые правила, введенные в 1961 г., предусматривали ряд мер, которые должны были привести к окончательному исчезно-

вению блатных в сообществах заключенных. Вводилось раздельное содержание различных категорий заключенных, и теперь рецидивисты не могли оказаться с впервые угодившими за решетку. Было введено понятие «отрицательно настроенные осужденные». «Отрицательно настроенных» старались держать отдельно от остальных, в специальной тюрьме или во внутрилагерной тюрьме.

По-видимому, во многих регионах это давало определенные результаты, старые работники ИТУ утверждают, что в первой половине 60-х годов в обычных колониях настоящих блатных почти не было. Но с середины 60-х годов в большинстве колоний утверждается новый неформальный порядок, в котором блатные начинают играть все возрастающую роль, а еще через двадцать лет в открытой печати как о весьма заметном явлении начинают писать о «ворах в законе».

Парадокс заключается в том, что попытка «поставить на путь исправления» поголовно все население ГУЛАГа привела к росту влияния уже почти уничтоженных блатных. Несмотря на многолетнюю борьбу с идеологией криминальной субкультуры именно она сейчас составляет основу тюремного закона. «Козлы», люди, открыто сотрудничающие с администрацией, как и «воры в законе» — это теперь весьма небольшие прослойки, основная же масса заключенных оказалась между ними и сориентировалась, наконец, все-таки на блатных, то есть не на сотрудничество с администрацией.

Так возникла еще одна, самая большая «каста», именуемая в настоящее время «мужики». Это люди, не отказывающиеся от работы, но с другой стороны, упорно уклоняющиеся от вступления во всякие «секции», что оценивается в данной системе как сотрудничество с администрацией. Время от времени администрация предпринимает судорожные попытки загнать в «секции» практически всех. Приходит этап, всех поголовно отправляют записываться в «секции», за отказ — штрафной изолятор, постановка на унизительные работы или еще какая-то кара. Кто испугался, согласился — тот стал «козлом», остальные отправляются отсиживать свой срок.

Интересно понять причину такого упорного сопротивления тому, что на языке администрации называется «встать на путь исправления». Понятно, что блатные не хотят на этот путь становиться — у них свои принципы, но обычный человек, севший за кражу с предприятия каких-то предметов, или за аварию, или из-за бытовых драк и скандалов, — этот-то человек никаких заранее внушенных принципов не имеет, его взгляд на мир прост.

И он с администрацией сотрудничать отказывается сходу, сразу. Правда, какую-то предварительную обработку он, конечно, проходит: в камерах тюрьмы и на этапах ему рассказывают, кто есть кто. Но все равно человек смотрит и сам имеет возможность сравнивать и делать вывод. И он делает его не в пользу «становления на путь исправления». Хотя, с нашей точки зрения, это как раз — самый благоприятный материал для работы с ним с целью именно исправления, постановки на путь правильной жизни. В таком человеке по существу совсем мало криминогенности. Ну, украл, ну, подрался — разве это законченный преступник? Со всяким, как говорится, может случиться.

Самое поразительное, что человек отказывается от путей исправления, которые предлагает ему администрация, именно потому, что хочет остаться человеком. Ведь все хорошие педагоги знают: чтобы воспитать личность, надо прежде всего отучить ребенка ябедничать. Это — основа всякой культуры и всех социальных отношений: запрет на предательство.

И предлагать человеку исправляться, становясь предателем, — это совершенно несостоятельная логика, и любой взрослый человек в состоянии оценить степень этой бессмыслицы. Принять условия этой игры — значит поставить под вопрос мораль как таковую, стать аморальным, потерять себя как личность, потерять уважение людей и самоуважение. И поскольку администрация наших мест заключения никакого другого «пути исправления» предложить этой массе не смогла, масса выработала свой путь и образовала свою «касту» с собственным статусом и порядком.

В основу порядка, признанного этой массой, лег, как мы уже отмечали, «тюремный закон», сформировавшийся, по-видимому, на основании «воровского закона». В нем — совершенно непримиримое отношение к доносительству, ограждение человека от произвола посредством запрещения отнимать что бы то ни было без «законного» основания, запрещение предъявлять человеку обвинение без доказательств его проступка и вообще оскорблять его. Этот «закон» требует строгой продуманности и сдержанности в словах. Он нигде не сформулирован и не записан — он в полном смысле «неписанный» и передается по традиции от поколения к поколению заключенных.

Закон осуществляется с помощью «разборок» и апелляции к «авторитетам». Некоторое общее смягчение в тюремном законе по сравнению с воровским, по-видимому, произошло: в воровском законе чаще применялось убийство за нарушение каких-то принципов, хотя там имелось и другое наказание — лишение статуса. В тюремном законе убийство заменено «опусканием»,

то есть переведением человека в статус гомосексуалиста с особым ритуальным и символическим значением.

...На свежего наблюдателя все эти «игры» производят мрачное и удручающее впечатление. Особенно в изложении нашей прессы, которая, как всякая пресса, падка на ужасы и сенсации и любит потрясать читателя. Приступая к анализу особенностей социальной структуры мест заключения, следует просто помнить, что эти суровые мрачные правила и обычаи возникли в суровых и мрачных условиях, в которых порядок, который мы здесь описываем, как он ни странен и ни жесток, представляет собою как бы оазис в пустыне и встречается далеко не всегда. Весьма часто и такого порядка нет, вместо него существует полный произвол или то, что на языке заключенных называется «беспредел».

Тюремная и лагерная жизнь выработала много способов защиты личности от произвола (при условии, что эта личность не поддается развращающему влиянию «беспредела», не служит администрации, выполняет требования «тюремного закона»). Разрушение этого порядка, хотя и странного для постороннего наблюдателя, может привести к полной незащищенности личности, дезориентации людей.

Безусловно, наши места заключения настоятельно требуют перестройки, переформирования на иных, более человечных принципах, но нужно помнить, что дело это — долгое и трудное, что оно не достигается простым изменением производственных и административных структур, ибо мы имеем дело с устойчивыми явлениями сознания людей и еще более устойчивыми феноменами культуры.

Из сборника «Уголовные лагеря глазами заключенных», подготовленного В. АБРАМКИНЫМ и В. ЧЕСНОКОВОЙ





БЕЗ УПАКОВКИ НЕТ РЫНКА

В. СОМИНСКИЙ,
доктор экономических наук,
Санкт-Петербург

Несмотря на эту прописную истину, большая часть продовольственных и промышленных товаров поступает нынче к потребителям без упаковки.

На пути от поля и фермы до продовольственного магазина или столовой продукты сельского хозяйства проходят многие этапы переработки и транспортировки. Отсутствие упаковки приводит к порче и гибели до 20—25% сельхозпродуктов, а хищения добавляют еще 10—15%. Выходит, что потребитель получает лишь около 60% собранного и переработанного урожая зерна, фруктов, овощей, а также мяса, жиров и других продуктов. Много говорят и пишут о важности хранения и переработки на месте, о высокой эффективности малых перерабатывающих предприятий. Но без упаковки их эффективность ничтожно мала, а огромные средства, вкладываемые в материально-техническую базу сельского хозяйства, затраты на перевозку и хранение, во многом обесцениваются.

Менее заметны, но отнюдь не столь уж малы потери от отсутствия упаковки промышленных потребительских товаров. Чулки и колготки, трикотажные и швейные изделия, электро- и радиолампочки, батарейки, фарфоровая и фаянсовая посуда, галантерея, металлоизделия и многое, многое другое поступает в продажу без индивидуальной и привлекательной упаковки, портится и теряет потребительские свойства. Между прочим, свойства бывают совсем неплохие. Мне рассказывали, что некие предприимчивые дельцы из одной тихоокеанской страны скупили в магазинах Санкт-Петербурга сотни кофемолок в неприглядной упаковке. А затем, у себя, поместили эти кофемолки в красивые коробки, снабдили отлично отпечатанными красочными инструкциями и продали намного дороже.

Отсутствие упаковки продуктов, поступающих в магазины и столовые, создает предпосылки для хищений, масштабы которых трудновообразимы. Не случайно не привились у нас магазины самообслуживания. Фасовка продуктов в них оказалась невероятно

трудоемкой и к тому же споткнулась об отсутствие упаковочной бумаги, пакетов, коробок, тароупаковочного оборудования. К тому же упакованные продукты сложно и уворовать.

Особо следует сказать об общественном питании. За рубежом в последние 10 лет получила массовое распространение такая цепочка: завод по изготовлению готовых, в том числе быстрозамороженных вторых блюд и закусок — упаковка в специальные коробки — доставка в контейнерах в столовые и буфеты. В рабочей, школьной или больничной столовой, в вокзальном буфете и в поездном ресторане готовые блюда разогреваются в микроволновой печи или в простейшей водяной бане и сразу готовы к употреблению. Качество таких блюд несоизмеримо с доморощенными ухищрениями сотен тысяч поваров, ибо они приготовлены по отработанной технологии, с соблюдением всех пищевкусовых и медицинских требований. И, главное, в них вложено ровно столько, сколько следует, ни грамма нельзя «увести».

Быстрозамороженные вторые блюда пользуются популярностью и у домашних хозяек, покупающих их в магазинах впрок, поскольку срок хранения составляет 1,5—3 года. Некоторое, хотя и весьма ограниченное представление о применении готовых блюд фабричного изготовления дает у нас практика Аэрофлота.

Почему же нет у нас такой пищевой индустрии? Ответ предельно прост: вышибается почва для хищений, в которых кровно заинтересованы миллионы людей; лишаются работы сотни тысяч поваров и кухонных работников.

Уместно напомнить, что идея фабричного приготовления обедов зародилась не за рубежом, а в России. Петербургские старожилы помнят, как появились в конце 20-х — начале 30-х годов фабрики-кухни на Васильевском острове, у Нарвских ворот и в других районах.

За рубежом десятки тысяч художников-дизайнеров и конструкторов работают над внешним оформлением пакетов, коробок и коробочек, мешочков и кульков. Результаты их творческих усилий воплощают в изделия бумажники, полиграфисты, химики. Тысячи предприятий заняты изготовлением тары,упаковкой продуктов и изделий и их транспортировкой. Гигантская упаковочная индустрия. На упаковку наносятся черно-белые условные линии, обозначающие цену. Это упрощает процедуру расчетов с покупателем: достаточно подставить это обозначение к считывающему устройству прибора, находящегося в расчетном узле магазина самообслуживания. Причем торговля лишается возможности произвольного установления цены и обсчета покупателя.

В Финляндии мне довелось побывать на фабрике коробок «Тако» в городе Тампере. В автоматизированном складе готовой продукции

этой фабрики хранится одновременно свыше 10 тысяч наименований разнообразнейших коробок в великолепном полиграфическом оформлении. Число наименований пакетов, кульков, мешков и мешочков из бумаги достигает в европейских странах более 1200; каждый со своим рисунком.

Яркая, броская, гигиеничная упаковка не только предотвращает порчу товара, но и информирует покупателя о его свойствах и качествах, о требованиях и рекомендациях к употреблению и хранению. Можно выбрать и сравнить, купить в малой и большой расфасовке.

Современная российская упаковочная индустрия находится в жалком состоянии. В ходу деревянные ящики, которых нет нигде в мире, тканевые мешки, стоящие в десятки раз дороже бумажных. На деревянную тару расходуется древесины намного больше, чем потребляет вся целлюлозно-бумажная промышленность страны. В России есть лишь одно крупное предприятие, изготовляющее бумажные мешки: Сегежский комбинат, и несколько аналогичных, но значительно меньших по масштабам производств на других предприятиях. Всего 12 предприятий изготовляют картонную тару. Производится эта тара в лучшем случае с черно-белой неряшливой надпечаткой, а многокрасочная печать и художественные рисунки охватывают едва ли тысячную ее долю. Крайне ограничен и ассортимент бумажной и картонной тары. Практически отсутствует массовое производство разнообразных пакетов, мешочков и кульков. По ориентировочным расчетам, потребность России в упаковке из бумаги и картона удовлетворяется примерно на 3—5%.

Мы сознательно не касались тароупаковочных материалов и тары на небумажной основе. Дело в том, что на мировом рынке отчетливо просматривается тенденция к снижению производства и потребления синтетической и фольговой упаковки, при крутом росте потребления упаковочных материалов на основе бумаги и картона. Объясняется это ужесточением экологических требований.

Сейчас важно определить потребность в тароупаковочных материалах. Наши расчеты исходят из среднедушевого потребления картона и упаковочных видов бумаги. В относительно менее развитых европейских странах эта величина составляет около 60 кг в год на душу населения. Для России требуется 9 млн т, или в 3 раза больше, чем производится в настоящее время. Для такого прироста понадобится 10—12 млрд дол. капитальных вложений. Примерно столько же понадобится вложить в сопутствующие производства и еще 5—6 млрд дол. — в обустройство магазинов, транспорт, фабричное производство готовых блюд и др. Речь идет, таким образом, о 25—30 млрд дол. или, в современных ценах, 15 трлн руб. Причем цифры эти от-

нюдь не преувеличены. И не надо их пугаться. Эти инвестиции окупятся не за многие годы, а за месяцы. Сразу начнут окупаться, только успевай создавать великую индустрию упаковки. Пожалуй, нет других более эффективных капиталовложений.

* *

БЕНЗИН ИЗ ОРГАНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ

В ЭКО N 10 за 1992 г. опубликована статья «Экология перестанет быть падчерицей...», в которой рассказывалось, в частности, об установке по переработке органических отходов в бензин. Мы обратились к автору, генеральному директору ВОЭНПО «Природа» (Москва) В. И. БОРЗОВУ с просьбой подробнее рассказать о ней.

Сейчас чрезвычайно важно внедрение технологий получения традиционных, но экологически более чистых видов моторного топлива с пониженным содержанием серы не только из нефти, но и из иных видов органического сырья, в том числе из растительной биомассы. В мире при ее использовании образуется около 20—30 млрд т отходов в год, что отвечает 3—5 млрд т нефтяного эквивалента (мировая добыча нефти — 3 млрд т в год). При переработке ежегодно образующихся отходов биомассы можно получать около 2—3 млрд т моторного топлива, гораздо более экологически чистого.

Производство синтетического моторного топлива освоено много лет назад в Германии, Австрии, Японии и других странах, однако широко применяемые катализаторы не только чрезвычайно дороги, но и весьма чувствительны к примесям.

Специалисты ВОЭНПО «Природа» нашли достаточно дешевые и «не капризные» катализаторы, позволяющие использовать для получения синтетического моторного топлива любые органические отходы (древесина, сельскохозяйственные, пищевые, полимерные, бумажные и др.). Возможна также переработка торфа.

При переработке бытовых отходов этот метод позволяет обойтись без тщательной их разборки и сортировки, надо отбрасывать только крупные предметы. Минеральные включения — стекло, битая посуда, мелкий строительный мусор — не помеха. После их дробления получается тротуарная плитка из зольных несгораемых остатков. При переработке однородных отходов, скажем, древесных опилок или щепы, помимо жидкого моторного топлива, можно получить высококачественные сорбенты.

В присутствии наших катализаторов из газа образуется смесь жидких углеводородов, из которых в дальнейшем получают дизельное топливо или бензин А-76 в объеме 10% от первичного объема перерабатываемой биомассы. При переработке биомассы стабильного состава (опилок) получается горючее с относительно

стабильными свойствами, но при переработке бытовых отходов качество горючего может значительно колебаться по его октановому числу.

Установка может быть стационарна и состоять из одного или нескольких модулей (с едиными блоком управления, системой загрузки и компрессорной станцией) или размещаться на автомобильном прицепе. Установка работает круглосуточно. Она снабжена системой конверсии газовых выбросов в атмосферу, что отвечает экологическим требованиям, ее можно использовать в жилых кварталах.

Проектные технолого-экономические параметры установки

1. Производительность:

- по исходной органике при влажности до 50% — 800—1200 кг/час;
- по моторному топливу (дизтопливо, бензину А-76) — 70—120 кг/час;
- по тротуарной плитке размером 0,4х0,4х0,4 — 5—15 кв. м/час (спецзаказ).

2. Энергопотребление — 15 кВт. ч.

3. Монтаж — стационарно или на автотрейлере (спецзаказ).

4. Обслуживающий персонал — 3 человека.

5. Режим работы — круглосуточный.

6. Замена катализаторов — раз в три месяца.

7. Окупаемость при полной загрузке — 1—1,5 месяца (в зависимости от сырья).

Дополнительная комплектация: бензоэлектрогенератор — 15 кВт; шасси автоприцепа; дробилка; пресс для формования тротуарной плитки; система автозаправки (автоцистерна, счетчик, шланг, заправочный пистолет).

Условная цена договора на производство одной установки — 7,7 млн руб. (за рубежом заводы с подобной производительностью стоят 8—10 млн дол. и занимают значительные площади). Однако в связи с изменением цены материалов и других расходов цена может измениться, не превышая на 40% ее фактическую себестоимость.

Мы отдаем приоритет оптовым заказам (от 10 установок в одном регионе), что упростит сервисное обслуживание, а также тем, кто способен обеспечить нас металлом или комплектующими. Учитывая высокий экономический эффект от использования установок, их низкую продажную цену (и крайне низкую в сравнении с пользователем нашу прибыль), предусматриваются ежеквартальные отчисления на наш счет от 25 до 45 % от прибыли в течение 5 лет, что повышает нашу заинтересованность в бесперебойной работе установки.

В случае некачественного выполнения принимаем на себя штрафные санкции — до 100% от суммы по договору.

Срок изготовления — 18 месяцев со дня заключения договоров и прихода предоплаты на наш расчетный счет.

Мы готовы ответить на все вопросы!

Наш адрес: 119034 Москва, а/я486, ВОЭНПО «Природа».

Телефон: (095) 478-46-73.



Имеем ли мы основания предполагать, что люди, находящиеся у руля современной корпорации с распределенной собственностью, распыленной среди многих и многих акционеров, выбирают способ управления ею в интересах собственников?

Сегодня этот вопрос, может быть, даже более актуален, чем 60 лет назад, когда он был поставлен впервые. Ведь воспетая Адамом Смитом «невидимая рука рынка» хорошо работает на благо всех только в том случае, если производители максимизируют прибыль. Но если есть основания считать, что цель собственников корпораций — получить максимум прибыли от своих инвестиций, то по крайней мере на первый взгляд кажется, что у менеджеров есть другие, более приятные дела, чем способствовать всеми силами росту чужого имущества, и власть делать то, что им больше нравится.

Более того, для государственных предприятий в Восточной Европе характерно прежде всего отсутствие эффективного управления в корпорации, и основная задача приватизации — ввести его. Без эффективного корпоративного управления никакое дерегулирование и децентрализация не создадут успешно функционирующую рыночную экономику.

Основной акцент в предлагаемой ниже статье видного американского ученого, одного из создателей так называемой новой институциональной экономики, делается на крупных фирмах по двум причинам: контроль в малых фирмах, где собственность и управление слиты, представляет гораздо меньшую сложность, и их приватизация не ставит серьезных проблем для социализма.

Частная собственность и рынок капитала*

Оливер Е. ВИЛЬЯМСОН

Существует три основных группы ограничений полномочий менеджеров в крупных фирмах. Наиболее нагляден финансовый контроль через предоставление кредитов и владение акциями. Вторая группа — это контроль со стороны организационной структуры и банков (иногда последний ограничен законодательно, как в США). Третью группу назовем «контекстуальным» контролем; он включает доверительный контроль и контроль со стороны институциональной среды.

---

* Приводится в сокращении. Полный текст можно получить в редакции.

Право собственности на имущество (активы) включает три элемента. Это право использовать имущество, присваивать доход от него и изменять как форму, так и содержание своего владения. Последний элемент ключевой, он подразумевает, что собственник имеет законную свободу продажи всех других прав. Благодаря праву продажи мобилизуются мощные процессы капитализации и создается рынок капитала.

В нерыночной социалистической экономике собственники, которые должны передать (или возвратить) имущество предписанному преемнику, получают доход от реализации стоимости имущества, только пока они непосредственно им владеют. Это сужает горизонт инвестиций. Если имущество можно продать тем, кто предлагает наивысшую цену, рыночная цена будет отражать ожидаемый поток будущих доходов. Это означает, что лица, обладающие правами собственности, могут осуществить прирост стоимости активов, перемещая их от способа использования с более низкой отдачей к способу с более высокой, не принимая на себя функции менеджера.

Сильная приватизация означает, что собственники имеют сильные права как в отношении текущих чистых доходов, так и предполагаемых будущих. Размывание прав собственности влечет за собой более слабые права.

Контроль со стороны рынка капитала: сильная приватизация

Финансовый контроль

Кредиты и акции — это больше, чем просто финансовые средства, они являются также инструментами контроля.

Кредиты. Кредиторы, как правило, не являются менеджерами фирмы. Если

Оливер Вильямсон (род. в 1932 г.) получил докторскую степень по экономике в университете Карнеги-Меллон в 1963 г. Профессор бизнеса, экономики и права в Калифорнийском университете, г. Беркли. Один из редакторов журнала «Право, экономика и организация». Действительный член Экономического общества и Американской академии искусств и наук. Член Заокеанского консультативного совета, MITI (исследовательского института) Японии и Distinguished Senior U.S. Scientist фонда Александра фон Гумбольдта. Автор книг: «The Economics of Discretionary Behavior» (1964), «Markets and Hierarchies» (1975), «The Economic Institutions of Capitalism» (1985) и других.

проценты и основная сумма капитала выплачиваются в срок и удовлетворены требования по ликвидности, кредиторы обычно не вмешиваются в дела фирм.

Кредит наиболее удобен для финансирования проектов, активы которых могут легко передислоцироваться. В случае неудачи проекта произойдет лишь небольшая потеря стоимости. Примерами могут быть закладные на офисы и заводы (как строения, так и оборудование). Преимущественные права на такие активы в комплексе с законами о банкротстве дают кредиторам значительную защиту.

Банкротство помогает защитить кредитные инвестиции от распыления теми, кто осуществляет управление и надзор над фирмой. Если фирма неплатежеспособна, кредиторы могут ликвидировать активы (реализовав их остаточную стоимость) или форсировать реорганизацию. Но это драконовские меры. Банкротство — негибкий инструмент контроля со стороны собственника капитала и не всегда дает результаты.

Акции. В случае трудно перемещаемых активов происходит потеря значительной части стоимости при попытке передать их туда, где они могут лучше использоваться. Поскольку при капиталовложениях в такие активы у кредиторов нет достаточных гарантий, кредитование таких проектов возможно только на неблагоприятных (для фирмы-получателя кредита) условиях. Фирма должна искать другие возможности привлечения капитала. Можно ли разработать такую организационную форму, при которой инвесторы, вкладывающие капитал в проекты с трудно перемещаемыми активами, получали бы дополнительные гарантии?

Предположим, что изобретено финансовое средство, именуемое акцией. Оно дает право на остаточную долю в имуществе фирмы, как в отношении ее прибыли, так и при ликвидации активов; имеет юридическую силу только в течение жизни фирмы; дает право участия в формировании совета директоров. Последний избирается исходя из пропорциональной доли голосов тех, кто обладает голосующими акциями, имеет полномочия смещать менеджеров фирмы, решает вопросы об их жаловании, имеет своевременный доступ к информации внутри фирмы о важных инвестиционных и других проектах менеджмента, прежде чем они начнут осуществляться, санкционирует углубленные аудиторские проверки фирмы, а в остальном выполняет функции проверки решений и контроля менеджмента фирмы.

Контроль со стороны акционеров значительно меньше, чем контроль кредиторов, руководствуется нормативами и обладает

широким набором гибких средств. Конечно, большинство советов директоров не занимается текущими делами фирмы, участвуя в важных стратегических решениях об инвестировании, поглощении, слиянии, назначении высшего управленческого персонала.

Но и в этих вопросах многие советы директоров пассивны и солидарны с высшим менеджментом, так как выборы кандидатур в совет редко бывают успешными, если их не поддерживают высшие менеджеры. И это естественно, поскольку акционеры разобщены, плохо информированы и организованы, а менеджеры сплочены, лучше информированы и организованы. Более того, по-настоящему активный совет, очевидно, стал бы препятствием на пути хорошего менеджмента. Поэтому пассивный совет директоров, который утверждает стратегические и кадровые решения высшего менеджмента, считается нормой.

Однако нередко совет директоров предпринимает открытые выступления против высшего менеджмента, заканчивающиеся его смещением. Группы менеджеров среднего звена, оппозиционные высшему менеджменту и считающие, что фирма работает ниже своих возможностей, могут решиться на прямую атаку и, склонив на свою сторону совет, добиться смещения высшего менеджмента.

Конкурсы доверенных лиц

Во время выборов совета директоров возможна ситуация, когда группа лиц, получивших доверенность от части акционеров на право голосования, выставляет альтернативный список кандидатур на посты директоров и призывает других акционеров голосовать за них, а не за список, предложенный высшим менеджментом. Такие попытки — обычно дорогостоящие для их организаторов — превращаются в острые состязания, на них высказываются самые нереальные обещания. Конкурсы доверенных лиц в период предшествующий захвату контроля над фирмой путем приобретения контрольного пакета акций («тэйкоув»), были редки и не всегда заканчивались поражением высшего менеджмента.

Концентрация собственности

Более вероятен контроль над фирмой через поглощения и слияния или же через прямую скупку акций с объявлением «ТОВ» (take-over-bid — официальное предложение об открытой скупке ак-

ций у акционеров фирмы; обычно осуществляется вне рынка и по ценам выше рыночных — прим. ред.). Если некоторая группа выясняет, что активы фирмы управляются плохо и считает, что она может это делать лучше, а также готова заплатить дополнительное вознаграждение акционерам, то у последних появляется стимул передать контроль в новые руки. Другой механизм для установления контроля — прямая скупка акций, за которой, в случае поглощения обанкротившихся фирм, обычно следуют реорганизация и рефинансирование. Капитализированная стоимость предприятия будет повышаться в той степени, в которой планируется рост чистых доходов.

Конечно, этот процесс не обходится без проблем. С одной стороны, это получение акционерами дармовых льгот при скупке у них акций. Возможны злоупотребления, например, при подписке на акции по почте. Кроме того, есть опасность нарушить данные обязательства в условиях доверительных контрактов, для которых штрафные санкции малоэффективны.

Улучшается ли в результате «смены власти» корпоративное управление с точки зрения конечного результата? Здесь мнения расходятся. В США, где законодательно разделены коммерческая деятельность банков и инвестиционно-учредительская деятельность, я полагаю, что конечный результат от «тэйкоува» для экономики позитивен.

Организационный контроль

Контроль со стороны внутрикорпоративной оргструктуры

Распространено мнение, что эволюция корпоративных структур идет извилистым путем. Возможности качественных скачков в развитии корпоративных структур складываются по-разному: счастливый случай, внедрение организационных инноваций, часто под угрозой экономического выживания; концентрация усилий высшего менеджмента корпорации на глобальных стратегических целях и подчинение им всей корпоративной организации. И, конечно, все это вместе.

Организационная инновация, на которую хотелось бы обратить особое внимание, — это трансформация крупной корпорации от унитарной (или функциональной) структуры (производство, сбыт, проектирование, финансирование) к так называемой

М-форме, при которой принятие текущих решений отделяется от стратегических и делаются шаги к усилению интеграции.

Альфред Чендлер объясняет причины успеха М-формы тем, что она заметно освобождает высших менеджеров, ответственных за судьбу корпорации, от рутинной текущей деятельности, дает им время, информацию и даже психологический комфорт от груза ответственности, для долгосрочного планирования. М-форма оставляет в руках высшей команды руководителей общие стратегические решения — распределение ресурсов и приобретение новых. Отстранившись от решения текущих тактических задач, высшая администрация менее склонна отражать позицию только одной части целого.

М-форма означает создание полуавтономно функционирующих подразделений (в основном центров прибыли), организованных по продуктовым направлениям, различным моделям продуктов или географическим принципам, центрального офиса для стратегического планирования и распределения ресурсов; дополнительного управленческого аппарата для мониторинга и контрольных функций.

Первое преимущество расщепления фирмы на оперативную и стратегическую — уменьшение издержек на обработку информации и координацию. Второе вытекает из того, что высшие менеджеры концентрируются на долгосрочных стратегических задачах фирмы. Потоки наличных средств перераспределяются между отделениями, что способствует более высокой отдаче капиталовложений. Внутренние стимулы и инструменты контроля используются избирательно. Таким образом, корпорация М-формы становятся как бы миниатюрной моделью рынка капитала.

Банковский контроль

Контроль со стороны рынка капитала в японских и германских корпорациях объединяет в себе элементы контроля как со стороны собственников, так и оргструктуры.

Японские корпорации. До второй мировой войны в Японии существовали промышленные группировки «дзайбацу», которые контролировались отдельными семьями, концентрировавшими в своих руках значительную собственность. Дзайбацу были распущены по приказу американской администрации после оккупации Японии, но к середине 60-х годов запрещенные группы дзайбацу возродились под другим названием.

Хотя частным банкам в Японии разрешено владеть не более 5% пакета акций нефинансовых компаний, банковские объединения могут и реально владеют большей долей. Финансовые институты в целом (включая страховые компании) владеют около 40% совокупного пакета акций промышленных компаний. Интересен их коллективный способ действий. Каждая крупная компания имеет свой «главный банк». Он играет роль главы кредитного консорциума, в котором группа банков предоставляет и продлевает крупный долгосрочный кредит промышленной компании и осуществляет постоянный надзор за состоянием дел в ней. При кризисе компании главный банк берет на себя ответственность за спасательные меры (перенесение сроков платежей по основным кредитам, предоставление дополнительных чрезвычайных кредитов, консультирование по ликвидации некоторых активов, помощь при появлении благоприятных деловых возможностей, обеспечение кадрами менеджеров и, наконец, реорганизация в соответствии с требованиями консорциума). Однако при нормальном ходе событий главный банк не применяет прямые формы контроля и не вмешивается в ее политику.

Может ли главный банк отказаться от вывода фирмы из кризиса? Здесь перед нами пример коллективной системы организации, где репутация фирмы стоит на первом месте в системе ценностей. Неспособность главного банка выполнить свои функции навлечет на него недовольство и санкции других участников банковской группы, членом которой он является. Кроме того, другие группы оценят это как нарушение установившихся норм и прекратят с ним деловые контакты. В результате репутации отступника будет нанесен урон.

Другая интересная черта этой системы состоит в том, что менеджеры японских компаний защищены от попыток «тэйкоува» со стороны свободного рынка: смещение высших менеджеров промышленных компаний подготавливается и организуется главным банком.

Германские корпорации. Только в Германии и Люксембурге участие банков в акционерном капитале промышленных корпораций никак не ограничивается законом. Отсюда повышенное внимание к их деятельности со стороны государственных антимонопольных органов.

Так, из 74 крупных фирм, акции которых котировались на фондовой бирже в 1974—1975 гг., крупные институты в совокупности владели 9% акционерного капитала, представляли в среднем более 62% голосов на собраниях акционеров, имели 18%

мест в наблюдательных советах (включая места, зарезервированные для представителей наемных служащих фирм).

Механизм, благодаря которому в руках банков концентрируется так много голосов акционеров промышленных фирм, объясняется следующим образом. Еще с XIX в. банки предоставляли брокерские услуги по купле-продаже акций и около половины всех акций передавались в банки как для хранения, так и для уменьшения личных затрат, связанных деловыми операциями. В соответствии с законом банки могли осуществлять право голосования от имени собственников, выдаваемое держателями акций по доверенности.

В 1980 г. в 61 из обследованных 100 компаний германским банкам принадлежали места в наблюдательных советах, причем в 20 — места председателей и в 6 — их заместителей.

Все банки в совокупности владели 83% голосующих акций этих фирм. Для 2/3 этих фирм банки владели более 3/4 голосующих акций, что давало им право решающего голоса при изменении устава фирмы и договора с менеджментом. Никакие другие акционеры не смогли бы блокировать эти решения. Влияние банков на рентабельность корпораций положительно: именно банковский контроль совместно с банковским кредитованием способствуют повышению рентабельности.

Конечно, наличие общих директоров в различных компаниях ставит проблемы перед антимонопольным законодательством. Законы, препятствующие тайным соглашениям, необходимы и должны проводиться в жизнь. На некоторые отрасли промышленности может оказывать сдерживающее влияние международная конкуренция. Наиболее важное дело для рынков, которым показана эффективная международная конкуренция, — преодоление протекционистской торговой политики.

Некоторые исследователи настроены более скептически. Они утверждают, что банки имеют искаженные стимулы и навязывают фирмам чрезмерно интенсивную конкуренцию и что величина банковского спрэда (разница процентных ставок депозита и кредита) в Германии исключительно высока. Однако эти искажения не могут быть сильными.

Но даже если банки и осуществляют функции действительного или потенциального контроля, это не решает проблему связи собственности и контроля, а только перемещает ее.

А кто владеет банками?

Дж. Эдвардс и К. Фишер отмечают: «Даже если банки имеют решающее влияние на формирование наблюдательного совета, неясно, способны ли эти советы в Германии достаточно контро-

лировать менеджмент. Какие, собственно, мотивы имеют банки, чтобы действовать в интересах акционеров и обеспечивать эффективный надзор и влияние на менеджмент? В некоторых промышленных фирмах банки владеют незначительной частью акций и, следовательно, не имеют прямой заинтересованности. Даже в тех фирмах, где банки совмещают прямое владение акциями и доверительный контроль, почему обязательно предполагать, что менеджмент банка озабочен исключительно максимизацией прибыли от этого владения?

Из-за несовершенства формальных механизмов, связывающих собственность и контроль, менеджеры крупных германских акционерных компаний получают возможность преследовать свои интересы за счет акционеров. Поэтому менеджерам Дойче Банка, Дрезднер Банка и Коммерцбанка, очевидно, нет смысла навязывать чисто внешнюю формальную дисциплину менеджерам других, менее крупных акционерных компаний с целью максимизации прибыли от прямого владения акциями этих фирм. Безусловно, нельзя утверждать, что менеджмент этих банков подлежит какому-либо контролю на своем собственном собрании акционеров, так как система доверительных голосов (proxy vote system) дает им эффективный контроль в собственных организациях. Так, доля доверительных голосов, которыми обладал менеджмент этих трех крупнейших банков на собственных собраниях акционеров, составляла: Дойче Банк — 47,2%, Дрезднер Банк — 59,3, Коммерцбанк — 30,3%.

По нашему мнению, роль германских банков в системе экономической организации очень близка роли центрального руководства в корпорациях М-формы. Стратегический контроль может ведь осуществляться не только из центральной штаб-квартиры. Там, где это допускает закон, подобную функцию могли бы осуществлять банки.

Было бы неверно безоговорочно утверждать, что фирмы, подчиненные банковскому контролю, привержены безудержной погоней за прибылью. Да и критерии такой политики весьма относительны.

Контекстуальный контроль

Доверительный контроль

С формально-юридической точки зрения, свобода действий членов совета директоров и распределение функций между ними ограничивается их подотчетностью акционерам. Однако не стоит

пренебрегать также факторами морального воздействия и доверия. Внешние члены совета директоров также могут избираться в состав ключевых комитетов совета. Ряд исследователей корпоративного управления приписывают важное значение структуре комитетов и выполнению членами совета доверенных функций, другие же выражают скептицизм. По нашему мнению, советы директоров (даже те, в которые входят внешние члены) в основном идут в фарватере решений высшего менеджмента и не являются его строгими критиками. Однако распределением ролей в совете директоров не стоит пренебрегать. Корпоративный контроль — сложный предмет, где все инструменты, даже, на первый взгляд, слабые, заслуживают внимания.

Контроль институциональной среды

Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и распределения. Например, законы, регулирующие выборы, права собственности, заключение контрактов.

Политическая и правовая системы, в которых функционируют управленческие структуры, имеют большое значение. Отметим лишь, что «безопасность перспективы», которая определяет поведение инвесторов, зависит от институциональной среды. Иногда госрегулирование может способствовать этому, как в случае предприятий коммунальных услуг Однако, как правило, излишне бюрократический стиль заведомо гасит стимулы к инвестированию.

Контроль со стороны рынка капитала: слабая приватизация

Финансовые механизмы

Банкротство. Это экстремальная мера, к которой прибегают в последнюю очередь.

Сформулировать технические условия для банкротства несложно. Будут ли они действенны, зависит от того, насколько надежна и манипулируема бухгалтерская отчетность. Причем при более слабой форме прав собственности следует ожидать и большей неопределенности бухгалтерской отчетности.

Министерства часто препятствуют банкротствам. В конечном счете от министерств, которые помогают терпящим бедствие фирмам, требуются хорошая осведомленность и умение предпринимать превентивные действия. На них ложится доля ответ-

ственности за продление жизни неэффективных производств. «Исключения», которыми оправдывают госсубсидии, становятся правилами, в жертву приносится эффективная защита капитала.

Другие акционеры также не заинтересованы в банкротстве. Ликвидация фирм означает высвобождение рабочих, что всегда болезненно.

Акции

Рабочее самоуправление. Исследователи так определяют «управляемую трудом» фирму: это производственная организация, в которой права принятия окончательных решений принадлежат ее работникам, независимо от рода деятельности, квалификации или вклада капитала.

Никто, кроме работников фирмы, не имеет прямого влияния на принятие окончательных решений, касающихся фирмы, и никому из ее работников не отказано в равном праве голоса при принятии этих решений.

Это определение не отменяет иерархическую структуру, специальные процедуры принятия решений и т. д. Оно только ставит условием, что капитал не имеет права голоса в управляемой трудом фирме. Оправданно ли это ограничение? Некоторые считают, что нет. Отсюда предложение о частичном финансировании управляемых трудом фирм с помощью особых облигаций — «участия в риске», которые отличаются от обычных тем, что их владелец не имеет права голоса при принятии решений в фирме и при выборах менеджмента. Так как «управляемая трудом» фирма могла бы, в принципе, достичь такого же распределения ресурсов, как и капиталистическая корпорация, то делается вывод, что по эффективности она не уступает капиталистической.

Но такие доводы игнорируют роль управления. Если решающий атрибут акции — получение права на контроль за деятельностью и составом менеджмента, тогда подобная аргументация становится просто неуместной.

Мы предполагаем, что фирмы, в основном финансирующиеся с помощью кредита, являются очевидными кандидатами на рабочее самоуправление. Так, если поставлен на карту кредитный капитал, почти равный акционерному, то нет смысла рассчитывать на особый спрос на акции, как и на то, что преимущественный контроль над советом директоров будет установлен в соответствии с акциями.

Тогда встает вопрос, в каких фирмах преобладает кредитное финансирование? Форма организации, основанная на внутри-

групповом равенстве, успешно действует на малых предприятиях, а также в профессиональных коллективах, типа юридических или бухгалтерских фирм, где потребность в инвестициях невелика. Поскольку здесь также нет особой потребности в акционерном капитале для поддержания инвестиций, то контроль в таких фирмах выпадает на долю тех, кто обеспечивает специфический человеческий капитал. Если оставить в стороне эти исключения, то необходимо признать, что «третьи формы» испытывают серьезные проблемы мотивации, особенно на крупных предприятиях с многопрофессиональным составом служащих.

Переоценка стоимости активов. Известная трехэтапная программа финансовых инноваций на первом этапе предлагает переоценку активов в соответствии с их реальной экономической стоимостью. Второй этап вводит тип «медленного движения» акционерного рынка, в котором государственные организации, но не индивидуумы, могут покупать и торговать акциями. На третьем этапе создается рынок опционов, цель которого — дать возможность отдельным лицам получать выгоду из своей способности различать предприятия, работающие выше или ниже среднего уровня, несмотря на то, что они лишены прав собственности и контроля.

Предложенная схема переоценки капитала имеет целью поднять цену имущества в сравнении с ее полной балансовой стоимостью. Она побуждает менеджеров госпредприятий или представителей заинтересованных сторонних организаций (в основном также государственных) объявлять оценку стоимости имущества предприятий, отличную от балансовой. Если более высокую цену за имущество данной фирмы объявляет сторонняя организация, то должна последовать либо переоценка имущества фирмы ее менеджментом, либо это имущество перейдет юридическому лицу, предложившему более высокую цену. В ином случае надбавка к цене рассматривается как доход и облагается налогом, ставка которого превышает ставку налога на текущую прибыль. Вместе с тем любая премия менеджерам или персоналу фирмы, связанная с ее прибыльностью, якобы должна составлять более низкую долю для той части прибыли, которая обусловлена переоценкой имущества фирмы. Утверждают, что первый этап обеспечивает непрерывный, децентрализованный, автоматический процесс переоценки капиталов предприятий и стимулы использовать свое оборудование с максимальной отдачей.

Но так ли это? Допустим, активы переоценены, и менеджеры обнаружили, что их оценка завышена. Что произойдет? Менеджеры могут придерживаться этой оценки под давлением государства, тогда пострадает текущая прибыль. Но это не единственная возможность. Текущая прибыль могла бы быть восстановлена, если не принимать во внимание некоторые расходы — на эксплуатацию, исследования, стимулирование сбыта. Проблемы завышенной оценки активов тогда переходят последующему поколению менеджеров.

Другая возможность состоит в освобождении от некоторых выплат, например, через изменения в инвентарных ведомостях. Возможен и такой исход: менеджеры среднего звена и рабочие, чьи премиальные пострадали, начнут выражать недовольство тем, что они наказаны за оценочные промахи своего начальства. Увольте руководство и проводите заново более объективную оценку активов! И если этот призыв не достигнет цели, тогда объявляйте банкротство и пусть государство ликвидирует активы, какой бы доход они ни приносили. Проблема в том, что эти ошибки могут распространяться, вовлекая смежные предприятия, или оказывая давление на государство. Тогда предложенный оценочный механизм ненадежен даже при благоприятных условиях.

В неблагоприятных условиях налоговые платежи определяются на начальном этапе, в то время как прибыли (в форме дополнительных будущих чистых доходов) задерживаются. Как правительство сможет убедить менеджеров, что оно перенесет налогообложение? Кроме того, между предприятиями возможен молчаливый сговор: я отвечаю на твое повышение моих активов повышением твоих активов. Но если предложенная цена будет слишком фантастичной или рискованной или на вызов отвечают тем же, зачем беспокоиться?

Размывание прав собственности — в данном случае акционерной — как при рабочем самоуправлении, так и при искусственной имитации рыночной переоценки активов значительно ухудшает эффективность акций как средства защиты капитала.

Контроль со стороны оргструктуры

Холдинговые компании

Холдинги предназначены для оказания помощи и защиты новым инвесторам, а также предотвращения монопольных явлений. Кроме того, они должны воспрепятствовать приобретению собст-

венности нежелательными лицами (иностранцами, номенклатурой). Однако вызывает озабоченность тот факт, что основная польза приватизации, связанная с пробуждением личных стимулов, будет обесцениваться вследствие чрезмерной «зарегулированности» процесса, поскольку в этих бюрократических условиях неизбежна тенденция к расширению и всеохватности контроля. Замена дискредитированной бюрократии «хорошей» бюрократией не создаст истинных стимулов. Вопреки благим намерениям, регулярный контроль будет подрывать эти стимулы.

Кроме того, монополию не всегда обязательно нужно искоренять в зародыше, например, если имеются конкуренты, готовые воспользоваться выгодными возможностями, и им не препятствуют ограничения (включая политические), если в приватизацию вовлечено все население страны и пошел процесс перераспределения «из рук в руки», который всегда работает на снижение цены конечного продукта. Нужно изменить отношение к монополии — опасность заключается в извращениях, а не в тех формах монополии, которые сопровождают конкуренцию.

Контекстуальный контроль

Доверительный контроль

Доверие и ответственность должны играть особенно важную роль в режимах со слабыми правами собственности.

Хотя оценка эффективности доверительного контроля в режимах со слабыми и сильными правами собственности выходит за рамки этой статьи, исследование коррупции, ее форм и размеров как функции усиления (ослабления) прав собственности — важная часть задачи. Отсутствие доверия и ответственности в условиях социалистических режимов в Восточной Европе проявилось в разорении и опустошении экологической среды.

Контроль институциональной среды

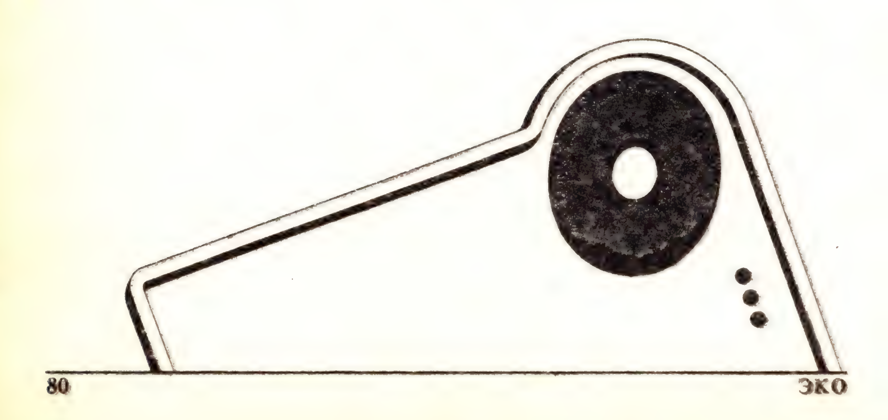
В 1938 г. профессор Чикагского университета Оскар Ланге выражал мнение, что бюрократизм — более серьезная проблема для социализма, чем неудача в осуществлении принципов эффективного распределения ресурсов, однако это предостережение быстро забыто. Бюрократизм стал стандартной практикой. Эти проблемы игнорировались, а центром внимания и заботы в последующие сорок лет стало установление принципов эффективного распределения ресурсов.

По нашему мнению, именно бюрократизм в действительности является ключевой проблемой. Слабые права собственности создают вакуум в управлении, и бюрократизм естественно заполняет его. Результат безжалостен: то, что когда-то мыслилось как преимущество стабильности бюрократического социализма, обернулось давящим бременем застоя. Таким образом, хотя противостоять распространению бюрократии необходимо в системах любого типа, частная собственность является более эффективным препятствием для бюрократии в сравнении с системами, где она отсутствует.

* * *

Наше исследование частной собственности и рынка капитала приводит к двум основным выводам. Позитивный вывод состоит в том, что средства контроля со стороны рынка капитала являются более многочисленными и тонкими и, несмотря на ограничения, более успешными, чем обычно предполагают. Негативный вывод состоит в том, что размывание прав собственности ослабляет побудительные стимулы, способствует бюрократизму и не является источником каких-либо заметных преимуществ.

Перевод К. В. НЕКРАСОВСКОГО



ЗАПАСЫ И СЕБЕСТОИМОСТЬ

В. ОДЕСС,
доктор экономических наук,
Институт проблем рынка РАН,
А. БАСКИН,
кандидат экономических наук,
Институт народнохозяйственного
прогнозирования РАН,
Москва

Рост цен на выпускаемую продукцию прежде всего происходит за счет повышения затрат на материальные ресурсы производства. Их доля в себестоимости промышленной продукции российских предприятий — около 70%. Сколько-нибудь существенное снижение материальных затрат в нашей экономике многие годы было нерешаемой проблемой. Производя значительно меньше, чем в США, продукции машиностроения (и другой метало- и энергоемкой продукции), мы расходовали черных металлов в 2,3 раза, а топлива — в 4,5 раза больше. В середине 80-х годов (то есть до начала стремительного падения в СССР всех экономических показателей) мы отставали от США по объемам капитальных вложений примерно на 15—20%, а строительных материалов производили и расходовали в несколько раз больше: цемента — в 2 раза, оконного стекла — в 3 раза, пиломатериалов — в 1,3 раза и т. д.

Мы можем быть «благодарны» уходящей командно-административной системе, которая оставила огромные «резервы экономии материальных ресурсов», не востребованные нашим производством в течение многих десятилетий. Но теперь наступает время, когда снижение материалоемкости производимой продукции становится условием выживания предприятий в конкурентной среде, а с рациональным использованием материальных ресурсов вообще связано будущее нашей экономики. И речь идет не только о прямом снижении расхода сырья, материалов, топлива и энергии

в расчете на единицу выпускаемой продукции, но и о той части затрат, которая связана с формированием и содержанием производственных запасов.

Фондовый режим снабжения, господство «ничейной» собственности и сопутствующий им перманентный дефицит внедрили в сознание и поведение хозяйственников как аксиому стародавнюю поговорку «запас карман не тянет». Да нет, всегда тянул и тянет сейчас. Достаточно упомянуть, что по самому минимальному счету текущие затраты по хранению запасов составляют не менее 5% их стоимости, что для содержания запасов нужны основные фонды в соотношении с запасами 1:1. В масштабах страны расходы на обслуживание совокупных запасов составляют 12—13% средств, вложенных в эти запасы, т. е. до 8% стоимости валового общественного продукта.

Почти 55% всех материальных запасов у нас приходится на долю производственных. Ускорить их оборачиваемость на 4—5 дней — значит «облегчить» себестоимость и сумму цен только промышленной продукции в ценах и объемах 1992 г. на 25—30 млрд руб.

Не будем кривить душой: нарушения хозяйственных связей побуждают предприятия к накоплению любой пользующейся спросом продукции для последующего бартерного обмена. Обесценение рубля побуждает не только граждан, но и многих хозяйственных руководителей вкладывать денежные средства в материальные ценности, которые, даже не имея перспективы быть использованными в ближайшее время, все равно продолжают дорожать. Эта тенденция действует уже несколько лет и определяет поведение как государственных, так и коммерческих структур. Характерен в этом смысле пример московского коммерческого банка «Столичный». Еще в 1990 г. он купил на 40 млн руб. редкоземельных материалов. По подсчетам банка, их стоимость в связи с обесценением рубля возросла уже к концу 1991 г. почти в 100 раз.

Однако падение объемов производства и связанное с ним сокращение собственных финансовых средств предприятий, ужесточение и удорожание кредитования неизбежно приведут к существенному ограничению возможностей накопления материальных ресурсов «на всякий случай». Безусловно, это не исключает действий, подсказываемых конъюнктурой, особенно ожидаемой динамикой цен. Тем не менее тенденция к «накопительству» не имеет перспективы и в обозримом будущем постепенно будет угасать по мере оздоровления общей экономической атмосферы, ослабления инфляции. На смену ей неизбежно придет тенденция эффективного управления запасами как одного из важнейших

факторов обеспечения жизнеспособности товаропроизводителей.

Экономика рыночного типа создает для этого не только необходимые предпосылки, но и жестко понуждает к адекватному образу действий. Вместе с тем она вооружает арсеналом средств, дающих возможность успешно реализовать избранный курс. Одним из таких средств является *логистика*, которая представляет собой *комплекс организационно-экономических методов рационализации материальных потоков и управления ими, позволяющих максимально синхронизировать деятельность изготовителей, транспорта, информационных систем, торговых посредников и потребителей в целях минимизации совокупных затрат и ускорения оборота средств.*

Эффективность применения методов логистики для всесторонней рационализации материальных потоков и запасов доказана опытом промышленно развитых стран. Например, во Франции они применяются на 48% промышленных и торговых предприятий, в Германии (западные территории) — на 75%. Мы предлагаем не просто задуматься о ближайшей перспективе, но и начать подготовку к неминуемой встрече с недалеким будущим, когда применение логистики станет вполне возможным. Уже сейчас, несмотря темпы инфляции, сохранение монополизма в сфере производства, инвестиционную пассивность и т. п., имеются условия для перехода проблемы рационализации материальных потоков и запасов из области благих намерений в ранг экономической целесообразности и необходимости.

Первое условие — подталкивающее, подгоняющее: удорожание банковских кредитов.

Второе — обеспечивающее: высвобождение производственных мощностей у изготовителей, позволяющее им реально учитывать выдвигаемые потребителями требования к режимам поставки продукции, договариваться о цене за выполнение этих требований.

Третье — поддерживающее, способствующее: развивающаяся конкуренция между торговыми посредниками и, как ее результат, некоторое повышение заинтересованности посредников в расширении своих услуг.

Первоочередным объектом внимания товаропроизводителей должна стать та часть запасов, образование которой предопределяется несопряженностью партий продукции, движущихся на различных этапах межпроизводственного обмена.

В идеальном случае партии продукции на каждой стадии ее движения равновелики. Каждая партия поступает на предприятие к моменту запуска ее в производство и образующиеся при этом за-

пасы зависят исключительно от длительности технологического цикла. Праздного пролеживания нет. Однако в реальной действительности мы сталкиваемся с другими вариантами материалопотоков. Коротко остановимся на некоторых из них.

Первый вариант. Партии изготовления, сбыта и транспортировки равновелики, а партии потребления (запуска в производство) меньше, и момент поступления продукции на предприятие не согласуется с моментом запуска в производство. В этом случае часть продукции пролеживает на стадии потребления (в производственном запасе), которая определяется временем опережения поступления продукции относительно запуска ее в производство и средним временем нахождения у потребителей партии продукции от момента запуска в производство первой ее части до момента запуска последней части.

Второй вариант. Партии изготовления и потребления равновелики, но меньше партии транспортировки. В этом случае часть продукции пролеживает на стадии сбыта (в составе сбытовых запасов) для накопления партии транспортировки и часть — на стадии потребления (в составе производственных запасов).

Третий вариант. Партии изготовления, сбыта и транспортировки равновелики, но меньше разовой партии потребления. В этом случае продукция пролеживает на стадии потребления в составе производственных запасов в связи с необходимостью формирования партии продукции, достаточной для запуска в производство.

Суть проблемы вполне ясна: чтобы продукция не пролеживала в запасах, необходимо уравнять партии изготовления, сбыта, транспортировки и потребления продукции и максимально сократить промежуток времени между моментами поступления партий продукций из одной стадии в другую. Наиболее радикальное решение этой задачи найдено в Японии, где была создана и получила широкое распространение известная система «канбан», основанная на полной синхронизации всего материального потока. Однако вряд ли можно рассчитывать, что в обозримой перспективе удастся «вживить» эту систему в наш хозяйственный организм.

Очевидно, пока нам придется довольствоваться более простыми подходами, для внедрения которых на практике есть реальные условия. К этим мероприятиям, осуществляемым по инициативе потребителей, а в ряде случаев и изготовителей, в частности, относятся:

* концентрация потребителем всего обьема своего заказа на определенный вид продукции у одного изготовителя (поставщика);

* смена изготовителя (поставщика);
* организация постоянно действующего обмена информацией между изготовителем и потребителем о выполнении заказов;
* согласование с изготовителем специального режима выполнения заказов с возмещением ему связанных с этим дополнительных расходов;
* изменение вида транспорта и транспортных средств, используемых для доставки продукции;
* изменение способа товародвижения путем перехода к взаимодействию с торговыми посредниками.

Последняя мера в наших условиях важна и перспективна. Здесь мы имеем в виду не столько такую важную форму коммерции, как биржевая торговля, сколько деятельность посредников, торгующих со своих складов. Большинство потребителей заказывает продукцию в крайне малых количествах, и если перед производителями ставить вопрос о дальнейшем дроблении этих заказов во имя большей чистоты поставок, то дополнительные издержки окажутся значительно больше экономии расходов у потребителей. Так, на Никопольском трубном заводе из 82,8 тыс. позиций заказов только 3,4% были равны или превышали вагонную норму; 48,1% составляли заказы в объеме менее 1 т в квартал.

Наиболее приемлемый выход в этой ситуации — обращение к торговому посреднику, который может выступить перед изготовителем как заказчик и получатель на свои склады достаточно крупных партий одноименной продукции, а перед потребителями — как ее поставщик почти в любых сколь угодно малых количествах. В данном случае удлинение логической цепи в движении товаров оказывается выгодным для всех участников оборота продукции.

К сожалению, далеко не каждый торговый посредник сейчас нацелен на решение именно этой задачи. Деятельность многих из них носит спекулятивный характер, что ведет не к снижению, а к росту цен для потребителей. Но и в этой ситуации у товаропроизводителей есть выход: создание на паевых основах собственной закупочной и сбытовой сети. Взаимодействие с такими зависимыми от производителей торговыми структурами наряду с прямыми хозяйственными связями (при крупных поставках и стабильных взаимоотношениях) — реальная предпосылка для снижения затрат в межпроизводственном обмене и расходов по формированию и содержанию материальных запасов.

ВЫХОД ИЗ ТУПИКА — ТОЛЬКО НАЗАД?

В наше переходное время остро ощущается дефицит стратегических идей, способных вывести Россию из многомерного кризиса.

Письмо из Москвы мы в редакции расценили как вызов на дискуссию, в которую без лишних уговоров включились постоянные авторы ЭКО Г. И. Ханин и А. В. Скалон.

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У РОССИИ?

Попытаемся найти опору в разрушающемся мире, принимая реальность такой, какая она есть.

Для начала введем понятие «континентальная экология». Это образ жизни в обширной стране, лишенной выходов к океану.

Большинство современных цивилизаций развивались на побережьях морей или по берегам великих рек, потому, в частности, что водные коммуникации — самые доступные и дешевые. Этот фактор не теряет значения и сейчас. Континентальные районы повсеместно отстают в развитии.

Россия в настоящее время утратила основные выходы к морю. Кроме того, нашу «континентальность» усугубляют огромные, почти лишенные дорог земные пространства — своеобразный «антиресурс». Ставшие реальными цены на горючее делают территорию России почти непреодолимой.

Теперь рассмотрим социально-экономическую ситуацию. До сих пор бытует массовая иллюзия, что, скинув путы тоталитаризма, Россия сразу «рванет» за Америкой и быстро ее догонит. Главное основание для таких надежд — наш высокий научно-технический потенциал. Но, к несчастью, этот мощный двигатель приставлен к телеге без колес...

Индустриальная эра у нас заканчивается с отрицательным результатом. Национальное богатство заморожено в танках и ракетах. Своего капитала для необходимых инвестиций почти нет. Приток иностранного, по целому комплексу причин, маловероятен. Тут играет свою роль и упомянутый выше «антиресурс»: из глубинных районов, где сосредоточены сырьевые запасы, вывозить что-либо настолько дорого и трудно, что овчинка не будет стоить выделки. Главный российский транспорт — железные дороги — изношены и работают на пределе пропускной способности.

Большие надежды возлагаются на конверсию, но они вряд ли оправданны. Помимо того, что переоборудование предприятий стоит больших денег, которых негде взять, есть и другие проблемы. Военные заводы не приспособлены для решения экономических задач — они никогда не стояли перед необходимостью снижения затрат, повышения рентабельности производства. Эксперты говорят, что многие гиганты ВПК дешевле снести, чем пытаться наладить на них нормальное производство. Существенно и то, что высокие технологии, которыми гордится ВПК, никогда не рассчитывались на производство массовой продукции — поэтому у нас есть космические управляющие комплексы, но нет пристойной бытовой электроники.

Практически вся гражданская промышленность физически и морально устарела и, не дождавшись реконструкции, рухнет разом, как и построена была в одно время.

Культура производства плачевна, квалификация рабочих низкая, дисциплина труда слабая — следовательно, мало шансов, что иностранные фирмы рискнут размещать у нас массовые сборочные производства.

Территория страны в ужасном экологическом состоянии. Было бы окончательным самоубийством позволить развернуть у себя «грязные» иностранные производства.

Народ разобщен, деморализован, вообще неясно, что удерживает нацию вместе.

И еще одно соображение. Очень вероятно, что затраты по добыче сибирских углеводородов уже перекрывают доходы от их экспорта. Если нефть действительно разоряет нас, то всякие разговоры о подъеме производства пора кончать и смело объявлять себя слаборазвитой страной.

Надо морально подготовиться к тому, что придется начинать почти с нуля. Это по-своему увлекательная задача. В сущности, мы начинаем строить новую «континентальную цивилизацию». Она должна стать экологически более приемлемой

за счет разукрупнения производства и рассредоточения населения.

На какое-то время перестанут действовать экономические аксиомы о специализации регионов и разделении труда. Административные единицы будут пытаться выжить за счет внутренних ресурсов, производя все необходимое на месте. Отдельные граждане тоже будут максимально заняты самообеспечением. Государство должно предоставить для этого все условия, в первую очередь — выделить землю для строительства индивидуальных домов и ведения усадебного хозяйства.

Современные технологии удастся сохранить в очень ограниченных отраслях и масштабах. Учитывая, что 80% нашей промышленности работало отнюдь не на нужды граждан, об этой потере не стоит и особенно жалеть. Для обеспечения качественной жизни даже больше подходят «мягкие» ремесленные технологии с большой долей ручного труда. Такие предприятия создают к тому же массу рабочих мест. Они будут производить еду, одежду, стройматериалы, посуду и прочие необходимые вещи. Хочется верить, что до первобытной металлургии в каждом дворе по китайскому образцу мы все же не дойдем...

При этом надо стараться не одичать. Вполне можно создать массовую дешевую компьютерную сеть с выходом на мировые центры, поддерживать на хорошем уровне образование, культуру, спорт. В общем, жить в достойной бедности и набираться духовных сил. Если мы действительно хотим найти свое место в свободном мире, сначала должен появиться свободный человек — осознающий свою суверенность, самоценность, независимость от политик и структур. Кто знает, может быть в континентальной России, как когда-то в Тибете, возникнет очаг высокой духовности, к которому потянется мир.

Есть немало фактов, подтверждающих, что жизнь в России подспудно развивается именно по этому сценарию. Люди находят выход из, казалось бы, безнадежных ситуаций: например, вместо убыточных электричек на линию выходят тепловозы, а где-то уже и паровозы. Этот путь, конечно, можно игнорировать — продолжать, например, без конца занимать деньги и имитировать индустриальное развитие. Или поссориться с Западом, закрыть границы и начать производить оружие для «саддамов». Выбор всегда есть, но предпочтительнее тот, который приведет Россию на путь мирного устойчивого развития.

А. К.,
Москва

ПОВЕРХ БАРЬЕРОВ

А. В. СКАЛОН,
кандидат географических наук,
Центр системных исследований
по природопользованию,
Барнаул

Угнетающее ощущение тупика, красочно обрисованного автором письма в ЭКО, усугубляется при сопоставлении путей развития России и США. Страны-соперницы наращивали свою мощь, безудержно истощая ресурсы и уничтожая природную среду, но американцы накопили интеллектуальные силы и капитал для рывка в новое качество, а мы растратили богатство в погоне за химерами. И главная наша потеря — человеческий капитал, выражаемый в здоровье нации, уровне квалификации и моральном состоянии общества. Это особенно удручает.

А. К. говорит, что своих денег для необходимых инвестиций в России нет. Это не совсем так. Сейчас перераспределяются огромные богатства. Старая номенклатура меняет политический капитал на экономический, с прибылью торгуя государственным достоянием. Но эти люди, которые ухватили деньги, землю, предприятия, — они не предприниматели в огромном большинстве. Они похожи на счастливчиков, получивших наследство от богатого дядюшки. Против всякой макроэкономической логики эти капиталы не работают, а превращаются в блестящие жестянки на колесах или в лучшем случае утекают за рубеж.

В деловом мире царят дикое невежество и уголовный беспредел.

Глупо надеяться, что эта ситуация рассосется сама собой. Наши «боссы» всеми силами стараются ее «закуклить», им нравится чужое продавать, как свое.

Как и многие сейчас, я считаю что только сильная власть может загнать эту стихию в правовые рамки. В игре по правилам уже не люди будут как попало транжирить капитал, а капитал начнет управлять людьми.

Стране нужен новый Столыпин, пусть и коллективный, проводящий политику, характеризуемую девизом: «Воля, сила, верность». Если он не придет, России можно петь отходную, причем еще более грустную, чем это получается у А. К. Нарисованная им будущая пастораль была бы, может быть, реальной, если бы мы были одни на планете. Но ремесленное общество не выдержит экономической конкуренции и просто не сможет защитить свои границы. Так что процесс деиндустриализация России возможен, но управлять им будем не мы, а китайцы.

Кроме того, сомнительно, что массовое ремесленное производство будет экологически более приемлемым. Опыт стран третьего мира свидетельствует об обратном.

А современное образование — вещь настолько дорогая, что в слаборазвитом обществе мечтать о нем не приходится.

Итак, путь из тупика назад — не выход. Если не будет проявлена политическая воля, Россия может просто исчезнуть, что не так уж и нереально, — примеров полного распада империй и сильных государств в истории хватает. В принципе у нас

есть все для рывка вперед — жизненное пространство, огромные природные богатства, наука, деятельный и талантливый народ. Отсутствие денежных капиталов не так уж фатально. Тот же «антиресурс» — землю, а также богатые месторождения можно заложить и получить под это дело надежную валюту. Но тратить эти деньги должно не так, как этого хочется кредиторам (они, действуя себе во благо, хотели бы видеть Россию комолой высокоудойной коровой), а более разумно. Покупать не заводы и технологии, которые устаревают раньше, чем будут пущены в ход, а новые знания. Действуя таким образом, мы сможем не тащиться следом за бегуном-Америкой, обогнавшим нас на много кругов, а разом оказаться перед финишной ленточкой.

Последовательно повторять путь Америки просто нельзя — как говорится, «Боливар не вывезет двоих». Ресурсосберегающие и чистые технологии нужны нам уже сейчас. Вообще в положении отставших есть своя выгода — можно избежать кем-то совершенных ошибок. Можно не впадать в безумство потребления, когда мода на автомобили меняется чуть ли не каждую неделю, не строить «фабрики грез», не дожидаться «маршей бездомных на Вашингтон».

Нужно договориться, что у России должен быть свой путь. На этом пути нас ждет благосостояние не хуже американского, но измеряемое в других категориях. Понятие «качества жизни» очень сложное. Сейчас, например, люди во всем мире начинают осознавать, что главные ценности — это не горы барахла, а здоровье и чистая природа.

Разговор о желательных для России идеалах очень хотелось бы продолжить на страницах ЭКО, в том числе и с таким проницательным собеседником, как А. К.

МЕРА ОТСТУПЛЕНИЯ

Г. И. ХАНИН,
Новосибирск

Я с огромным интересом прочитал письмо в редакцию ЭКО, подписанное А. К. Автор сумел сделать то, что дается немногим, — понять и интегрировать почти все факторы настоящего и будущего развития экономики России. Я тоже давно думал над этими же вопросами, и мои выводы не отличаются существенно от подавляющего большинства выводов автора.

Три утверждения А. К. обращают внимание на еще недооцененные обстоятельства, возникшие совсем недавно: отрыв России от многих выходов к морю, крайнее ухудшение условий добычи нефти и негативное влияние дороговизны транспортных затрат на развитие экономики России. Если просуммировать все, что сказано автором (а можно бы добавить и деградацию генофонда нации и почти непреодолимые трудности создания новой хозяйственной и общественной системы), то, пользуясь словами советского разведчика Рудольфа Абеля, сказанными по близкому поводу, «остается только застрелиться». Может быть, так оно и есть. Впрочем, автор все же предлагает путь к спасению.

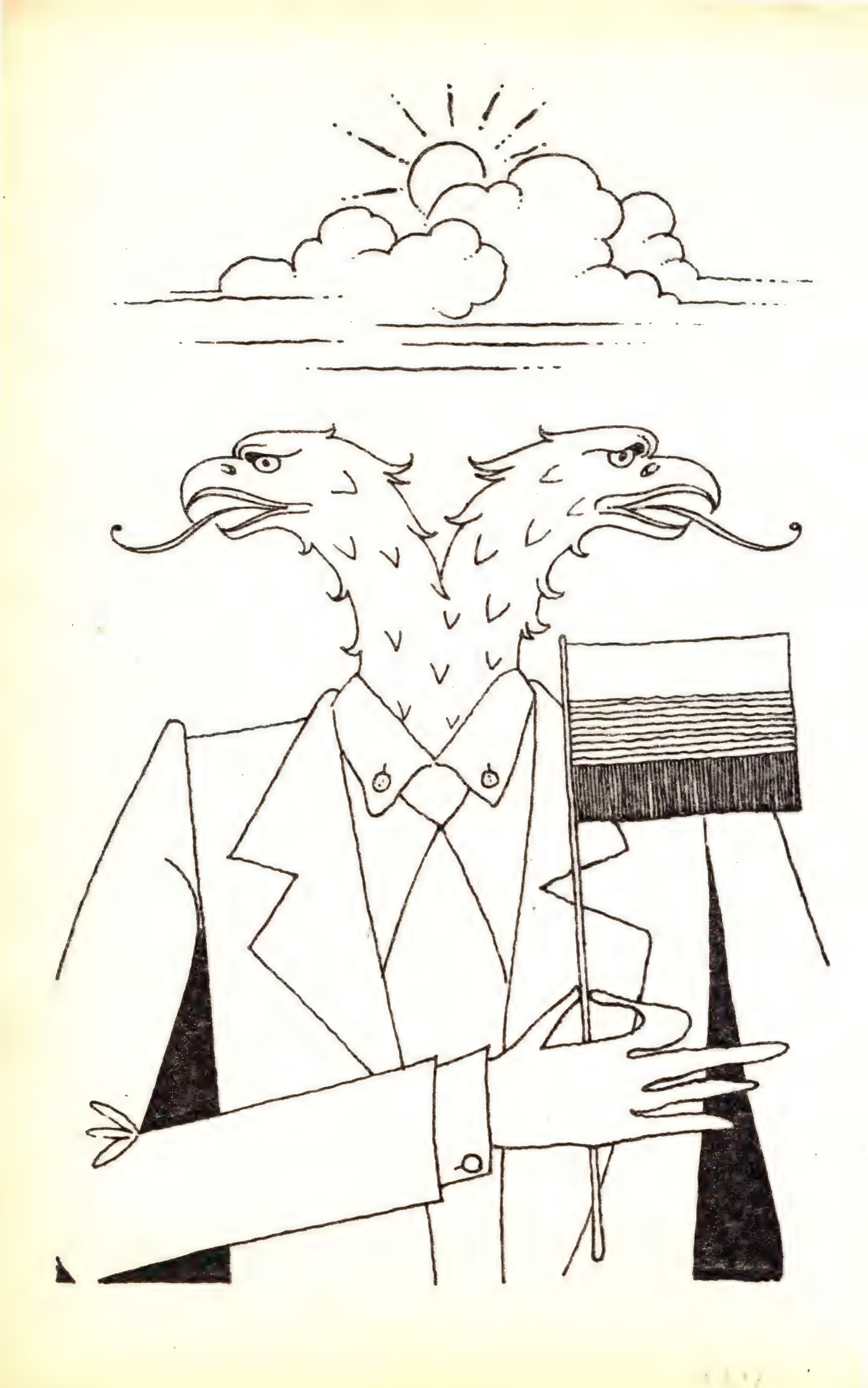
Но прежде чем его проанализировать, я все же хочу обратить внимание на некоторые неточности автора, устранение которых в чем-то делает картину менее мрачной. Во-первых, мы все же не совсем лишены выходов к океану. Есть, пусть намного менее удобные и отдаленные, выходы в Атлантический (через Петербург), Северный Ледовитый и Тихий океаны, остались порты на Черном море. При намного сократившемся внешнеторговом обороте это не так уж мало. Никто не возбраняет строить новые порты (и расширять старые) на той же Балтике и Черном море. Правда, такое строительство стоит дорого и потребует немало времени.

Весьма вероятным мне кажется и экономическое (и даже политическое) объединение ряда прежних республик СССР. Как бы ни было плохо положение экономики России, у подавляющего большинства других республик оно еще хуже, и это диктует им, под угрозой гибели, те или иные формы экономического и политического объединения. Более доступны станут тогда и их порты.

Говоря об углеводородном сырье, автор почему-то забыл о газе, запасы которого пока в России колоссальные и он очень дешев. Я не уверен, что нефть уже разоряет нас. Здесь нужны тщательные расчеты, учитывающие и те составляющие затрат, которые у нас сейчас не учитываются или учитываются слабо. Не уверен, что так уж безнадежна вся российская обрабатывающая промышленность. При должной реорганизации и ее, и российской науки с участием иностранного капитала, как мне кажется (возможно, я и ошибаюсь), немалую часть промышленности можно спасти.

Я вижу много привлекательного и справедливого и в той альтернативе, которую предлагает А. К. Какой бы она ни казалась, на первый взгляд, ретроградной.

Разукрупнение производства и рассредоточение населения — просто неизбежная реакция на чудовищную концентрацию производства и населения, порожденные прежней системой. Вовсе не пугает меня и усиление замкнутости регионов, тоже как реакция на неоправданную нередко специализацию. Эти процессы, собственно, уже «пошли». Все дело здесь в мере. И в том, как это предлагает А. К., и в том, как дело фактически идет, я вижу гипертрофию обратного порядка — безудержного и неоправданного уничтожения и того ценного, что у нас все же есть. И это во многом происходит потому, что государство не выработало обоснованной и просчитанной стратегии структурных и общественных изменений и вместо обдуманного отступления к разумной жизни происходит паническое бегство и стихийный распад. Он, к счастью, еще не завершен, и поэтому шанс на спасение российской экономики, пусть и небольшой, остается.



РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Сотрудники центра «Экспертиза» не претендуют на «истину в последней инстанции», на точное выявление личной и корпоративной стратегий, во взаимодействии которых формируется новый социальный слой, на описание всех возможных его типов. Но их наблюдения и выводы по результатам опросов более 100 предпринимателей редакции ЭКО показались весьма любопытными. С некоторыми из них мы решили познакомить наших читателей.

ПУТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Движение снизу, с расчетом в основном на свои силы, без поддержки госструктур или с минимальной опорой на них.

Этот путь свойствен прежде всего предпринимателям первой волны. Здесь просматриваются два направления.

Первое — предприниматели (преимущественно крупные) начали свое дело с нуля сами. «В начале фактически была только голова и дикое желание делать дело», — вспоминает Илья Баскин, известный петербургский предприниматель. Отсутствие ресурсов они компенсировали с помощью кредитов и (или) нестандартной идеи, позволяющей резко опередить конкурентов. Зачастую применялся блеф. Геннадий Дуванов, президент страховой компании АСКО, рассказывая об ее происхождении, отмечает: «Денег никто не дал, но было джентльменское соглашение: если они понадобятся, то дадут. Я знал, что платежи опережают выплаты. Поначалу, месяца два, у меня шли только платежи».

На заре кооперации предприниматель, первым начавший делать печати для кооператоров («никто не представлял, что это не запрещено законом»), первым открывший видеосалон, создавший частную страховую компанию («все были уверены, что страхованием вправе заниматься только государство»), выдумавший советскую модель биржи, купивший завод («всем, включая ближайших коллег, моя идея показалась смехотворной, абсурдной», — говорит Михаил Юрьев), получал огромную фору, которая позволяла быстро развивать свое дело. В этом случае предприниматель мог строить свои отношения с государством относительно независимо, на паритетных началах.

До сих пор для частного капитала доминирует путь на рынок через развитие снизу с помощью блефа или с использованием государственных структур. Вот пример первой тактики: «Мы сделали такой хитрый вариант: отпечатали подписные талоны на собрание сочинений Жюля Верна, Стивенсона и продавали их, не имея договоров. Мы запланировали тиражи, которые под силу большим издательствам, взяли задатки и действительно начали печатать и нормально жить».

Примеры второй тактики: двадцатилетний Александр Макаров, генеральный директор ТОО «Антрис» убежден, что «начинающему нужно войти в круг. Открывающиеся предприятия должны обладать сногсшибательными идеями, возникать на почве старых структур, имеющих опыт и завязки (как сейчас происходит с брокерскими конторами РТСБ) или искать поддержку на стороне — от мафии до КГБ. А еще лучше использовать все это в комплексе... Но поддержка не должна оборачиваться зависимостью: новичок сам находит нужных людей, сам их инициирует на помощь. В конце концов, выяснив их интересы, он сталкивает их друг с другом и на волне противоборства выходит в дамки» («Коммерсантъ» 40.92).

Второе направление — государство как бы благословляло предпринимательский эксперимент или даже снабжало «предпринимателей с мандатом» первичными ресурсами (помещением, заказами, фондами), поощряло новых людей ради самой системы. «В тот период государство проводило политику патернализма в отношении «цивилизованной кооперации», — подчеркивает Марк Масарский. В результате так называемые цивилизованные кооператоры получали значительный начальный импульс. В конечном счете рынок все расставил по местам. Однако естественный отбор и конкуренция замедлились.

Границы между этими направлениями условны и подвижны: 47 респондентов можно отнести к первому (но троих из них с равным основанием — ко второму), а 12 человек — скорее ко второму. Во времена зарождения кооперативного движения нельзя было купить завод без благожелательного отношения правительства или начать выпуск новой газеты без официальной санкции ЦК. Вадим Розенбаум, создавший кооператив «Фонд», который первым получил право на экспортно-импортные операции и свой валютный счет, признает, что ему помогли влиятельные работники Фонда культуры.

Но если первая группа как бы пользовалась попутным ветром и изменением идеологической атмосферы в обществе, то вторая просто получала прямой наказ партии и правительства. Один респондент утверждал, что «Артем Тарасов олицетворяет первую группу, а Святослав Федоров — вторую. Тарасов использовал ситуацию, принимая на работу сынков министров и завязывая все возможные связи. Что касается Федорова, то какое это имеет отношение к предпринимательству, когда открываешь ногой дверь в правительство, когда получаешь любые кредиты и вообще все получаешь».

Казалось, первоначальный антагонизм этих направлений и групп давно завершился и они должны слиться друг с другом. Однако до сих пор генезис компаний является важным элементом экономического размежевания или установления союзнических отношений.

Движение в частное предпринимательство сверху, из государственных структур.

Оно характерно скорее для второй волны предпринимателей. Иногда стратегии этого пути произвольно объединяют в понятие «номенклатурной приватизации». На самом деле здесь преследуются разные личные и корпоративные цели.

Первая стратегия — поиск синекуры для представителей номенклатуры. В данном случае мы имеем дело со стратегией индивидуального спасения: реализующая ее личность использует свой основной ресурс — позиции в государственных структурах, обменивая его на место «свадебного генерала» в СП, коммерческих банках, АО. К людям этого типа вполне применима характеристика, данная Лабрюером: «Есть глупцы и, смею сказать, дураки, которые сидят на прекрасных местах и умудряются умереть в роскоши без того, чтобы их можно было заподозрить в том, что они тому содействовали своим трудом или самомалейшей ловкостью. Кто-то привел их к истоку реки либо же чистый случай заставил их встретиться там. Им сказали: «Вы хотите воды? Черпайте!» И они стали черпать».

Однако такая практика не может быть массовой хотя бы потому, что количество синекур в рыночной экономике ограничено и по мере приватизации предприятий оно уменьшается. В выборке центра «Экспертизы» — одно-два относительно чистых проявлений этой стратегии.

Вторая стратегия — попытка использовать свое положение для приватизации госсобственности в свою пользу (стратегия «прихватизации»). Группа руководителей создает дочерние негосударственные или полугосударственные фирмы, потом свой банк или холдинг. В результате госсобственность переходит в частную сферу по заранее подготовленным каналам и по нужному адресу. Так, генеральный директор НПО «Автоматизациялегпром» В. Живетин создал около 20 акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью с участием отраслевой номенклатуры, родственников, а также самого себя в двух лицах: юридическом — как директора, подписывавшего учредительские и арендные договоры, и физическом — как участника создаваемых фирм. Через эти фирмы средства НПО перетекали в частные структуры («Известия» 3.12.92).

Другой вариант — создание параллельной структуры, например СП, которая используется для перекачки государственных средств.

Независимо от реального поведения предприниматель, совмещающий два руководящих поста — в государственной и частной фирме — почти всегда находится на подозрении в глазах общественного мнения.

Стратегия «прихватизации» распространена гораздо шире, чем предыдущая; более того, ее элементы в той или иной мере присутствуют в поведении большинства представителей номенклатуры, решивших пуститься плавать в море рынка.

Тем не менее эта стратегия не могла быть массовой из-за отсутствия в номенклатурной среде широкого слоя лиц, способных действовать на рынке, а также из-за явно выраженного криминального характера этой стратегии, ее сложности, требующей согласованных действий целой группы руководителей. Современной бюрократии далеко до мафии (хотя цели, мотивы и поведение их постепенно сближаются). Различия между ними по крайней мере в том, что мафия формируется снизу, естественным путем, тогда как в номенклатуре мафиозные принципы необходимо насаждать сверху, преодолевая естественное сопротивление среды и протест огромной массы людей, лишенных своей доли при дележке государственного пирога.

Третья стратегия — «социальная конверсия», когда совершается попытка перевести и государственное предприятие, и возглавляющую его группу лиц на новый режим собственности и в новую экономическую систему. Первоначально такой путь был открыт лишь для тех коллективов, которые имели инициативного руководителя, минимальную поддержку наверху и были готовы к длительной борьбе с бюрократией. Сейчас процедура приватизации носит уже в значительной степени ритуальный характер, сопротивление бюрократии значительно ослабло, а сама приватизация стала обязательным элементом стратегии предприятия.

«Боковой» путь в предпринимательство — из «теневых» структур с использованием незаконных средств.

В массовом сознании и в прессе доля «теневиков» и теневых структур явно преувеличена. На самом деле теневой капитал в значительной степени растворился. Хотя какая-то часть «теневиков» сумела отмыть неправедно нажитые капиталы, легализоваться и включиться в формирующиеся рыночные отношения.

Теневому капиталу по своей природе сложно освоить легальные формы деятельности. «В теневой экономике, — подчеркивает банкир Г. Тосунян, — другие правила игры, там работает «закон джунглей», «закон банды». Многие вчерашние «теневики» не спешат легализоваться, понимая, что им станет жить труднее, ведь они не владеют навыками легальной деятельности, конкуренции по общепринятым правилам». Поэтому крупный бизнес максимально легален.

Если отказаться от принципа презумпции невиновности, то среди респондентов центра «Экспертиза» семеро ранее принадлежали к теневым структурам в расширительном смысле слова, включая фарцовку. Причем чем дольше бывшие фарцов-

щики работают на легальном рынке, тем чаще они выступают за честность и порядочность в деловых операциях.

Пересечение личной и корпоративной стратегии. Государственные организации и предприятия сбрасывают средства в новые структуры (СП, коммерческие банки, биржи, АО и т. д.). При этом ставится цель — не личное преуспевание, а перевод государственных ресурсов в рыночные структуры. Задача тех, кто возглавил эти структуры — прежде всего успех новой организации, а не поиск места «свадебного генерала» или «прихватизация» государственного пирога. С другой стороны, их самостоятельность в деле была значительно ниже, чем у «предпринимателей с мандатом». Рассказывая о своем назначении из кресла начальника отдела министерства на пост генерального директора СП, один респондент вспоминал, что именно отдел кадров предложил ему перейти в коммерческие структуры.

Вместе с тем руководящие посты в новых структурах получали люди, необязательно связанные с прежней системой отношений, по преимуществу номенклатурной. Паразитарные личности вообще имеют мало шансов на успех в новом обществе. Начинает в первую очередь цениться компетентность, способность быть менеджером, обеспечивать прибыль.

Зачастую не только личность использует ресурсы государства, но и новая структура эксплуатирует предпринимательские качества руководителя. Например, АО «Нефтехим», созданное в ноябре 1991 г. предприятиями бывшего Министерства химической и нефтеперерабатывающей промышленности для проведения посреднических операций, возглавил не министерский чиновник или «красный директор», а руководитель консультационно-внедренческой фирмы, начавший свою карьеру как кооператор.

Этот путь на рынок был весьма типичен для второй волны. Но он открыт и сегодня, правда, с одной существенной оговоркой: новые юридические лица чаще рождаются от брака государственных и коммерческих структур, а не в результате эндогамного сожительства. Личность в этом варианте играет достаточно самостоятельную роль.

Итак, обследование «Экспертизы» выявило два пути в предпринимательство — закономерный, по призванию, и относительно случайный. К первой группе принадлежит значительная часть представителей первой волны и, видимо, большинство крупных предпринимателей. Многие из них пошли регистрировать свои кооперативы в момент появления закона. Чтобы уст-

роиться в конце 1986 г. в кооператив, Розенбаум отдал однокомнатную квартиру за комнату в коммуналке, а чтобы создать свой кооператив, продал «Жигули». Вторые говорят о случайности своего выбора. «Если бы мне сказали в 1985 г., что я буду заниматься коммерцией, это вызвало бы у меня только хохот», — признался респондент, создавший первую негосударственную авиакомпанию. Порой повод для создания первых коммерческих структур был абсолютно ничтожным. «Очень хотелось поиграть на хороших инструментах», — вспоминает Полевой, организовавший первый в бывшем СССР музыкальный кооператив, который потом перерос в финансовую группу.

СПЕКУЛЯНТЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННИКИ

«При скудной законной оплате труда, при благоразумном равновесии ежедневных деловых соглашений существование превращается в скучнейшую пустыню, в болото, где застаиваются и дремлют силы... Спекуляция же — это самая соблазнительная сторона существования, это вечное стремление, заставляющее бороться и жить».

Э. ЗОЛЯ

Ревнители моральной чистоты обвиняют предпринимателей в том, что они сразу же бросились в посредническую сферу, действуют по «испорченному компасу», не создают, а перераспределяют богатства страны в пользу сравнительно немногочисленного круга людей. Однако статистические исследования показывают, что преобладание посреднических фирм в новых коммерческих структурах — миф, созданный средствами массовой информации. Согласно обследованию 67 тыс. вновь созданных малых предприятий, проведенному органами государственной статистики, посреднических фирм в 10 раз меньше, чем строительных, и в 8 раз меньше, чем промышленных («Деловой мир» 15.07.92); 60% кооперативов и 46% малых предприятий действуют в промышленности и строительстве («Деловой мир» 20.06.92).

Различия же в юридических формах и по сферам деятельности для коммерческих структур условны. Во-первых, практически нет узкоспециализированных фирм. К какой категории компаний отнести, например, «РИМЭКС», которая одновременно занимается рекламой, компьютерными системами, туризмом и др.? СП «Диалог» — типичная фирма в сфере интеллектуальной

деятельности — сейчас, по словам ее руководителя П. Зрелова, занимается всем: и компьютерами, и их элементами, и плитку делает, и дерево обрабатывает, и шьет, и цемент изготавливает. Распространено мнение, что только диверсифицированные фирмы способны адекватно реагировать на быстро меняющуюся экономическую ситуацию и наше нестабильное законодательство.

Кроме того, успех фирмы обеспечивает команда единомышленников и ее лидер, а не юридические и организационные формы создаваемого дела. Важно четко следить за меняющейся ситуацией. Частная фирма или товарищество, возникшие на заре перестройки, постоянно меняли свою юридическую и организационную формы: один и тот же человек (или команда) одновременно руководил и кооперативом, и МП, и СП, потом превращал их в акционерное общество, а в случае успешного развития бизнеса — в финансовую группу. Поэтому столь полюбившееся нашим журналистам разделение на посредническую и производственную деятельность является абстракцией в условиях российского рынка. С одной стороны, узкоспециализированные фирмы в той или иной форме включались в посреднически-торговые операции. Например, консалтинговое СП «Линк» параллельно создало торговый дом «Линк». Многие российские фирмы начинали как внедренческие, развивались как посреднические и сейчас превращаются в производственные («Гермес», «Квант»).

С другой стороны, даже чисто посреднические структуры, специализирующиеся в области экспорта-импорта, зачастую занимались с самого начала и производством: делали в арендных цехах детские игрушки, медицинскую технику, изделия из пластмассы. «Должен быть свой свечной завод», — заявил президент одной посреднической ассоциации. Сейчас эта ассоциация взялась за освоение вторичных отвалов в магаданском регионе. Посредническая фирма «Интерурал» создала за 1,5 года 25 производственных филиалов. А вот положение многих бирж стало неустойчивым, профессии брокеров или дилеров теряют престиж.

Переориентации российских бизнесменов на производство способствует и сильная антиспекулятивная струя в самом классе предпринимателей. Для предпринимателей-производственников посреднический бизнес — «порожняк», «переработка воздуха». Престиж спекулятивного капитала в предпринимательской среде невысок. «Чтобы дешево купить и дорого продать, не надо быть интеллектуалом. Надо быть просто ловким и

знать, где купить и кому продать», — подчеркивает Л. Комаровский, президент Московской сельскохозяйственной компании. Явно ощущается растущая тяга российского бизнеса к производству. Вот только справиться бы с галопирующей инфляцией, которая делает невыгодными любые инвестиции...

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ

«Вопрос о движущих силах экспансии современного капитализма не сводится к вопросу об источнике используемых капиталистом денежных ресурсов. Это в первую очередь вопрос о развитии капиталистического духа. Там, где он возникает и оказывает свое воздействие, он добывает необходимые ему денежные ресурсы, но не наоборот».

М. ВЕБЕР

Бизнес всегда был в основном мужским занятием. Например, три из четырех вновь созданных предприятий в ФРГ в 80-е годы возглавляли мужчины. Традиционно бизнес требовал таких качеств, как воля к победе и стремление к господству. «У мужчин есть желание власти, которого психологически нет у женщин», — отмечала Ф. Гомез, одна из немногочисленных французских женщин-предпринимателей.

Однако в последнее время появился спрос и на типичные женские качества — интуицию, открытость к людям, чувство такта. Новые предприниматели все чаще рассматривают себя как «вдохновителей человеческих коллективов, а не как надзирателей». Поэтому на Западе темпы роста численности женщин-предпринимателей в два-три раза выше, чем предпринимателей-мужчин.

Однако в посткоммунистической России бизнес сохраняет свои традиционные «мускулинистские» черты: по опросу фонда «Общественное мнение», доля мужчин среди предпринимателей достигает 83%, а в выборке «Экспертизы» всего две женщины. Видимо, переход к «мягкому» бизнесу России пока не грозит. У нас успеха добиваются люди с сильным, цепким и даже агрессивным началом — те, кто активно работает с партнером.

На Западе мужчины основывают свое дело чаще всего в возрасте 30—35 лет, а женщины — ближе к 35 годам. Как правило, начинают в «критические точки», особенно во время «кризиса середины жизни».

Как показывают опросы «Общественного мнения», средний возраст российских предпринимателей — 36 лет. В выборке «Экспертизы» 18 респондентов моложе 30 лет, 35 — в возрасте от 30 до 40, 30 — от 40 до 50, 17 — старше 50.

Лиц старшего поколения больше всего среди бывших директоров госпредприятий — 7 (из 9) старше 50. Активные люди получили еще один шанс в жизни, невзирая на свой возраст. «Когда я получил экономическую свободу, создав свой кооператив в 1987 г., стало очень интересно жить. И я зажил второй жизнью», — говорит самый старший из респондентов — 70-летний Б. Кацев, генеральный директор инновационно-технической фирмы «Технофорт», боевой офицер, всю войну проведший на фронте.

Исследование «Экспертизы» показывает, что в России складывается два поколения бизнесменов, условно говоря, перестроечное и новое. Первое поколение (чаще всего старше 30 лет) сохранило во многом психологические и идеологические связи с интеллигентской средой, породившей их. «В глубине души я осталась не приспособленным к жизни интеллигентом, который все чего-то писал, кропал диссертацию», — признается Ирина Хакамада, эксперт РТСБ. «Для меня переключиться — это посидеть в библиотеке, — говорит Л. Вайнберг. — Хотя в возрасте старше 35 лет сложно поменять свой образ жизни и воспользоваться плодами нового статуса».

По словам И. Хакамады, «перестроечное поколение предпринимателей явилось в этот мир, просто чтобы проложить дорогу. Вслед за нами, предпринимателями первого поколения, идут те, кто заканчивали школу при перестройке, четко ставили перед собой цели и понимали, что им надо. Они ценят знания, но им наплевать на диплом. Они пойдут скорее не в наш вуз, а в коммерческую школу, заплатят и возьмут то, что требуется на сегодняшний момент. Они уже со школы выясняют котировки, курсы акций, валюты. Что-то продают, что-то покупают, мало читают... И это тоже в целом больное поколение, но в чем-то более здоровое, чем мы. Они в 22—24 года не имеют за плечами отрицательного груза службы в госсекторе и ощущают генетический голод по нормальной работе. Они агрессивны, не всегда по-хорошему агрессивны, но эта шелуха уйдет со временем. В целом это перспективное для страны поколение».

Представители «нового поколения» часто не получили диплома о высшем образовании из-за того, что разочаровались в традиционной системе образования и ушли в бизнес. Так, Дмитрий Елкин, первый заместитель председателя правления банка

«Фаворит», успел в 23 года закончить два курса Государственной финансовой академии и Международный банковский колледж Австрийского национального банка, специализированные бизнес-школы. «Бесполезно учиться в государственном учреждении, где кошмарная рутина и не даются практические знания», — подчеркивает Елкин. — Я учусь постоянно. Раз в два месяца посещаю дополнительные занятия. Меня вполне устраивают практические знания, которые я получаю». Для предпринимателя высшее образование ничто, если от наличия специальных знаний не зависят напрямую результаты работы», — говорит Виталий Плотников, руководитель консалтинговой фирмы.

Это не значит, что они прекратили учиться. Просто «самоучки» обучаются иначе.

По данным фонда «Общественное мнение», подавляющее большинство предпринимателей (71%) — интеллигенты во втором поколении (т. е. их отец имел высшее образование), 21% вышли из рабочих семей. По выборке «Экспертизы», около 4/5 респондентов вышли из семей служащих и интеллигентов, т. е. из «обычного среднего класса советского образца», лишь 7 человек — из номенклатурных семей (когда «машина, шофер, дача, квартира и гараж были еще до того, как я родился»), 13 человек — с рабоче-крестьянским происхождением (причем 6 из них из группы проходящих социальную конверсию директоров государственных предприятий со средним возрастом под 50 лет, а 4 — из представителей «нового» поколения).

По данным фонда «Общественное мнение», доля лиц с высшим образованием среди предпринимателей превышает 80%. Среди респондентов «Экспертизы» всего 8 человек не имеют формально высшего образования («новое поколение»). «Предпринимателям свойствен избирательный интеллект в сочетании с деловой интуицией, восполняющей недостаток информации. Основательная подготовка и знание дела, глубина ума и способность к логическому анализу в известных обстоятельствах могут стать источником неудач», — писал классик в области исследования бизнеса Й. Шумпетер («Теория экономического развития»). Однако ситуация в России явно противоречит общемировым стандартам. Она каждый день требует новаторских, оригинальных решений и постоянного обучения. «Каждый день я работаю в бизнесе на пределе своих интеллектуальных возможностей», — говорил Л. Вайнберг, бывший лауреат премии Совета Министров СССР.

Говоря об образовании, следует учитывать не только количественный, но и качественный аспект. Во-первых, многие предприниматели вышли из самых престижных и элитарных учебных заведений — МГУ, Физтех, МИФИ. Во-вторых, образование предпринимателей носит не только и даже не столько формальный характер. По данным фонда «Общественное мнение», 71% подписчиков «Ъ-Дейли» являются интеллигентами во втором поколении, а 21% — даже в третьем, 62% респондентов имеют большие библиотеки (свыше 500 книг), а 53% читают регулярно, по крайней мере еженедельно, художественную литературу. Высока доля лиц с двумя образованиями или с ученой степенью. В опросе подписчиков «Ъ-Дейли» такие предприниматели составляют 11%. В исследовании «Экспертизы» лиц со степенью — более 1/3 (34 человека). Один из проинтервьюированных, председатель правления «Технобанка» Г. Тосунян, имеет две кандидатские степени — физико-математических и юридических наук; двое не завершили докторские диссертации только из-за бизнеса. Кроме того, 12 респондентов имеют два высших образования, а 4 ушли в бизнес из аспирантуры.

С точки зрения Й. Шумпетера, главное в личности предпринимателя — это замечать и делать то, чего не замечают и не делают другие. «Надо находить золото там, где пройдут сто человек и ничего не заметят», — утверждает Л. Фионин, глава фирмы «РИМЭКС». Поэтому предприниматель и ученый в принципе представляют два разных типа мышления. Знания ученого системны и они подчинены поиску истины: он просто обязан подвергать все сомнению. Знания предпринимателя намного более распылены, он нацелен на поиск самого эффективного решения.

Иначе говоря, ученый — прежде всего профессионал, а предприниматель — «генералист». Рассказывая о своем выборе в пользу предпринимательства, Михаил Юрьев, генеральный директор производственного объединения «Интерпром» и младший научный сотрудник в недавнем прошлом, подчеркнул: «Любая профессиональная карьера по определению узка, специализирована. Если вы физик, то не можете заниматься биологией. Предпринимательство — место, где можно самореализовываться в любых сферах. Если сегодня я произвожу химическую продукцию, а завтра мне захочется заняться автомобилестроением, я смогу это сделать».

По мнению банкира-физика С. Выборнова, «человек, выучивший квантовую механику, сумеет познать и азы банковского дела». В «советских» условиях системный ум ученого зачастую яв-

ляется прекрасным дополнением к интуитивному мышлению предпринимателя. «Я просто системщик в области экономических инструментов», — подчеркивает Константин Боровой.

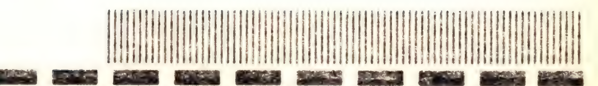
Хорошее образование в перестроечный период избавило от множества комплексов и дало возможность быстро приспособиться, пройти социальную конверсию. Опрос, проведенный центром «Социо-Экспресс» в конце 1991 г. среди предпринимателей (252 респондента), показал, что профессионализм в бизнесе ценится гораздо ниже, чем инициативность и организаторские способности.

В выборке «Экспертизы» явно преобладают технические специалисты — инженеры, физики, математики; 51 респондент имеет высшее техническое образование, 14 закончили вуз по специальности физика или математика, 19 имеют экономическое или финансовое, 17 — иное гуманитарное образование, причем для 10 респондентов экономическое или другое гуманитарное образование — второе после технического.

* * *

По мнению Шумпетера, «типичный предприниматель никогда не задается вопросом, принесет ли ему каждое прилагаемое усилие достаточную компенсацию в виде «прироста наслаждений». Он трудится, не зная покоя, потому что не может иначе, цель его жизни не состоит в том, чтобы получать наслаждение от достигнутого. Если же у него возникает такое желание, то это — не остановка в пути, а симптом паралича, не достижение цели, а провозвестник физической смерти».

Материал к печати подготовила
Т. БОЙКО



СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ

Л. В. БАБАЕВА,
кандидат философских наук,
Институт социологии РАН,
Л. НЕЛСОН,
Университет содружества Вирджиний,
Ричмонд, США

Малый и средний бизнес — это та среда, в которой складывается социальная экономика, т. е. коллективные формы экономической деятельности, в том числе кооперативы. Она занимает свою нишу во всех странах мира.

Как оценить долю социальной экономики среди различных форм хозяйствования в России? По прикидкам советника Президента России М. Д. Малея, она может составить 10%.

Как показывают результаты наших исследований, социальная база для развития этих форм в России имеется. Так, 37% из 2407 опрошенных работников малых и средних государственных предприятий и 44% директоров 457 таких предприятий предпочитают коллективные формы приватизации и приобретать за ваучеры голосующие акции своего предприятия, т. е. управлять предприятием и брать на себя ответственность и риск, связанный с возможностью банкротства.

Каковы проблемы нарождающейся социальной экономики? Важнейшая проблема в постприватизационный период почти во всех приватизированных предприятиях — это конфликт администрации с трудовым коллективом. Об этом откровенно говорят директора этих предприятий.

Ценность работника для дирекции, администрации большинства предприятий весьма незначительна. Как показывают наши данные, 41% опрошенных работников ожидают, что в ближайшее время они могут потерять работу. Сторонники рыночной экономики это явление расценивают как положительное: человек начинает дорожить своим рабочим·местом. Но это может произойти лишь тогда, когда будет работать другой психологический механизм — уверенность в том, что работник за соответствующее количество и качество труда получит соответствующую оплату.

Получить вознаграждение от руководства за хорошую работу не имеют никакого шанса 27% и маловероятно это для 1%, а повышение в должности при всем старании невозможно для 61% и маловероятно для 28% работников государственных предприятий. Аналогичная картина и на приватизированных.

О том, что работник сегодня почти не участвует в управлении предприятием, свидетельствуют наши данные. 45,4% опрошенных считают, что их участие в приватизации весьма незначительно. Во время исследования многие работники и не подозревали, что работают уже не на государственном, а на приватизированном предприятии. Есть, безусловно, и исключения, например генеральный директор мебельной фирмы «Вешки» Валерий Воронов, который предложил коллективу полностью взять в свои руки будущее предприятия, став полноправными владельцами завода, или генеральный директор машиностроительного завода «Красный пролетарий» Юрий Кириллов, который совместно с американскими специалистами, осуществив структурную перестройку управления заводом, проводит с работниками курсы по отработке навыков групповой работы, чтобы сделать их реальными собственниками завода.

Вторая серьезная проблема — появление монопольных структур, поглощающих мелкий бизнес. Приведем пример из сферы торговли (по данным журнала «Малый бизнес. Рынок и общество»). Торговые площади Москвы возле метро и вокзалов власти отдают в аренду коммерческой структуре, которая сдает в субаренду ее участки мелкому лавочнику и даже тому, кто давно работал здесь. Хотя земля не стала еще частной собственностью. Разрешение на торговлю у префектуры мелкий лавочник может получить лишь тогда, когда заплатит, причем наличными, хотя и под квитанцию, владельцу площади и по безналичному счету за ту же аренду — префектуре. Эта двойная плата такова, что не перекрывается никакой прибылью, особенно если лавочник стремится торговать товарами местного производства, да еще хочет привлечь покупателя низкими ценами. Но не дай Бог взбунтоваться и обратиться с жалобой в инстанцию: ему немедленно вырубают свет, поджигают его киоск или грозят физической расправой. Подобные коммерческие структуры представляют, как правило, криминальные лица — от наемных убийц, бывших неорганизованных рэкетиров до бывших игроков в наперстки на этих площадях. Таким образом, нормальный мелкий лавочник вымывается из мелкого бизнеса, его же местом распоряжается новоявленный монополист.

Решение проблемы здесь очевидно: устранить посредников между мелким предпринимателем и местными властями.

Третья проблема связана с тем, что кооперативы в том виде, в каком они существуют у нас, имеют мало общего с кооперацией как формой экономической деятельности в большинстве стран мира. Противостояние государственной и кооперативной формы хозяйствования в нашей стране исказило в глазах общественности саму суть кооперативной формы собственности.

Если все многообразие подлинно кооперативных форм хозяйствования условно разбить на два типа — «ядерную» и «периферическую», то типичный отечественный кооператив едва ли вписывается в один из них.

Действительно, в случае «периферической» кооперации собственность (например, земля) остается индивидуальной, а обобществляются лишь определенные функции (сбыт, закупки), т. е. ни труд, ни капитал в них не обобществляется.

Эта кооперация мотивируется стремлением частного собственника сэкономить на объединении усилий таких же, как и он, частных собственников. Некоторое ограничение экономической свободы и расходы на такое объединение усилий компенсируются более надежными гарантиями поставок и сбыта, низкими оптовыми ценами, лучшей защитой от конкурентов и т. п. К этому типу можно отнести, например, потребительские и кредитные кооперативы.

«Ядерная» кооперация — это та, при которой люди объединяют свой труд и капитал так, что грань между трудом и капиталом (собственностью) как бы исчезает. Иными словами, происходит подлинная коллективизация общественного производства. К этому типу относятся, как правило, производственные кооперативы, члены которых одновременно со-владельцы, со-управляющие и со-трудники (работники). Кооперативный коллективизм не упраздняет частную собственность, а базируется на ней. В таких кооперативах действует принцип: один человек — один голос. Пример — Мондрагонские кооперативы в Испании.

Именно «ядерные» кооперативы потерпели неудачу в некоторых развитых странах. Дело в том, что стремление к всеобщему взаимодействию, равенству (один человек — один голос), прямой демократии и полному самоуправлению парализует функцию власти. На место капитала как источника власти приходит труд. Однако отношения меняются лишь внутри самого кооперативного предприятия, а не вовне его. В отношениях со своим окружением кооператив не должен ничем отличаться от

любого другого предприятия, если хочет выжить. Его хозяйственная деятельность определяется рынком и требованиями конкуренции. Между тем ориентацию на деловой успех, на повышение эффективности производства практически невозможно совместить с необходимостью непрерывного тотального согласования в рамках демократического социалистического самоуправления. И тогда ведется поиск вариантов участия работников в управлении[1].

С этой точки зрения, существующие ныне отечественные кооперативы представляют собой искаженные формы либо «ядерной» кооперации, либо «периферической». В первом случае они являются таковыми потому, что зачастую ориентированы «антисоциалистически» и «прокапиталистически» и выражают частнособственнические интересы. Во втором случае в их уставах декларируются, как правило, задачи, выходящие далеко за пределы обобществления одной определенной функции экономической деятельности (сбыт, закупки и т. п.).

Немаловажной проблемой при формировании и развитии социальной экономики в России являются и обеспечивающие это развитие различные государственные и негосударственные структуры.

Что касается общественных структур, то сейчас набирают силу такие новые общественные организации, как «Фонд экономической реформы России», «Российский союз трудовых коллективов», Комитет торгово-промышленной палаты Российской Федерации по вопросам содействия малым и средним предприятиям, Ассоциация Российского университета малого бизнеса и др., интенсивно работающие над созданием методик обучающих программ для работника и руководителя по проблемам коллективного управления предприятием, ведения коллективной экономики и пр., привлекая для этого зарубежных специалистов. Появился и новый Центральный комитет профсоюзов работников малого бизнеса.

Функциональные же структуры, обеспечивающие жизнедеятельность малого и среднего бизнеса, еще не сформировались.

Те кооперативные банки, которые создавались якобы для поддержания своими инвестициями кооперативов и способствовали бы проявлению новых, оказались псевдокооперативными. Вот пример. Кооперативный банк «Восток» создавался как кооперативный, сюда привлекались как средства первых кооперативов в стране, так и инвестиционные зарубежные фонды.

---

1) См.: Симонс Дж., Мэрс У. Как стать собственником, М., 1993 , с. 68—162.

Сейчас размах деятельности банка впечатляет — 61 филиал, а планируется довести их число до 340—350, корреспондентские счета во многих странах мира, космическая связь, число сотрудников банка составляет более 1660 человек.

Ни один кооперативный банк мира не достигал столь ошеломляющего успеха. У них другая задача. Объединяя деньги простых работников, они стремятся помочь им выжить, добиться успеха в жизни сохранить и создать для них новые рабочие места. Банк «Восток» использовал имидж кооператива, а главная функция кооперативного банка не выполнялась. Да и зачем такая головная боль, ныне банк и называется иначе — «Международный коммерческий банк «Восток».

НА ЧЕМ ЭКОНОМИМ

Сейчас много пишут о бедственном положении педагогов, врачей, научных работников, пенсионеров, студентов и т. д. Но мало кто обращал внимание, как живут и работают работники той сферы, без которой невозможно принять ни одно решение на самом высоком уровне. Это работники Государственного комитета по статистике.

Госкомитет по статистике — пожалуй, одна из немногих государственных структур, которая за 1985—1992 гг. сумела сохраниться. Осталась четкая система сбора информации: район — область, край — республика. Несмотря на все перипетии в стране, статистика работает и, поверьте, делает свое дело не так уж плохо. Объем статистической отчетности за последнее время увеличился, появились новые формы, ужесточились сроки. Значительно выросли нагрузки на экономиста.

Но как живут и работают те, на ком лежит ответственность за своевременное и качественное снабжение руководящих органов информацией?

На 16.02.93 г. заработная плата заведующего отделом промышленности (а этот отдел является ведущим) не превышает 8 тыс. руб. в месяц, а у рядовых экономистов она составляет 3—5 тыс. руб.

Есть постановление Президиума Верховного Совета об увеличении заработной платы с 1.12.92 N 4249-1/1042, однако фактически средств нет, и когда они поступят — неизвестно. В лучшем случае в марте. Извините, но инфляция не ждет!

Как следствие, нависла угроза если не развала, то значительного ослабления органов статистики. Высококвалифицированные кадры уходят в коммерческие структуры, где заработная плата в несколько раз превышает нашу. Остаются те, кому уже некуда идти, люди с низкой квалификацией.

О каких-либо льготах (жилищные условия, беспроцентные ссуды и т. д.) говорить не приходится.

Во всем мире оплата труда госслужащих финансируется из бюджета, и поэтому она ниже, чем в коммерческих структурах. Однако в развитых странах относительно низкая оплата компенсируется наличием различных социальных льгот (предоставление бесплатного или частично оплачиваемого жилья, детских садов, льготы по страхованию и т. д.).

Н. И. БИККЕНИН,
Ростовское областное управление статистики

КАК ОСТАТЬСЯ ПОДСТРИЖЕННЫМ В ВЕК КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

М. К. БАСКОВА,
кандидат экономических наук,
Иркутский институт народного хозяйства

Служба бытового обслуживания, обеспечивая жителей услугами портных, парикмахеров, фотографов, гробовщиков, ремонтируя их телевизоры, холодильники и т. д., давала сибирякам основание считать, что они тоже приобщены к основам цивилизованного сервиса. По крайней мере, до 1992 г. С 1986 по 1992 г. объем реализации бытовых услуг в расчете на одного жителя в Восточной Сибири рос быстрее, чем в Западной (10,6 против 9,1%) и России в целом (10,6 против 9,8%).

Сибиряки не так уж плохо выглядели в общей российской картине призовых мест: Восточная Сибирь, державшая почетное десятое место с 1985 по 1990 г., в 1991 г. переместилась на седьмое. А Западно-Сибирский регион при десятом месте по уровню реализации бытовых услуг в среднем на одного жителя имел шестое — третье место на одного сельского жителя.

Однако в 1992 г. служба быта Сибири стала приобщаться к процессу коммерциализации и приватизации.

Бывшие предприятия и объединения службы быта, а их только в облбытсоюзе было 46 (областных, городских и районных) к августу 1992 г. практически все перешли в коллективную или частную собственность. Основной способ приватизации — коммерческий конкурс. Условиями его являются: сохранение профиля приватизированного предприятия на три года и сохранение рабочих мест. Эти же условия в последующем были закреплены договорами купли-продажи.

Однако большинство новых собственников предприятий заявили, что оказание тех или иных видов услуг — дело для них убыточное, и поэтому они отдают предпочтение другим, более доходным видам деятельности, за счет которых предполагают покрыть убытки от бытовых услуг. И вот итог. Количество услуг в 1992 г. в сопоставимых ценах в городах сократилось на 60%, а в сельской местности — на 90—95% по сравнению с 1991 г. Многие предприятия бытового обслуживания оказались на грани банкротства и закрытия.

В 1992 г. цены на услуги выросли в 20 и более раз по сравнению с соответствующим периодом 1991 г. Их рост опережает рост заработной платы клиентов: доля расходов за

оказанную услугу в заработной плате клиента в настоящее время составляет 25%, в то время как в 1991 г. — лишь 8—10%.

Наращиванием обьема услуг при коммерциализации могут похвастаться лишь единичные предприятия, в основном работающие на условиях аренды с последующим выкупом трудовыми коллективами.

Анализ себестоимости оказываемых услуг на предприятиях службы быта Иркутской области свидетельствует, что ее рост в цене услуги вызван не увеличением затрат предприятий, оказывающих услуги, а за счет платежей другим предприятиям (27—30%). Удельный вес заработной платы в себестоимости составляет 35—36%, то есть всего на один процент больше, чем в 1991 г. Заработная плата на предприятиях службы быта в настоящее время самая низкая, едва-едва выше минимальной по России.

За последний год резко возросла арендная плата за помещение. Так, в Иркутске для предприятий службы быта она увеличилась с 4 до 150 руб. за 1 кв. м. Кроме того, за помещение в центре города установлен повышающий коэффициент 1,7. Заметно увеличивает арендную плату и НДС.

Цены на теплоэнергию выросли по сравнению с 1991 г. в 14—30 раз, за услуги вневедомственной охраны — от 15 до 150 раз, за воду и канализацию в 10—25 раз, телефон — в 6 раз. И это не предел. В августе—сентябре 1992 г. стоимость 1 Гкал тепла составила 505 руб., т. е. выросла в 179 раз по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Годовая сумма увеличения затрат только по теплу для предприятий бытового обслуживания составляет 78,8 млн руб., на электроэнергию — 8,98 млн руб.

Упразднены нормативные документы на отпуск всех видов топлива и тепловой энергии предприятиям химчистки и крашения и прачечным самообслуживания. И они массово закрылись.

В целом по области сеть предприятий уменьшилась на 20%. Закрыто более 200 подразделений бытового обслуживания. В первую очередь, те, которые арендуют производственные площади у предприятий федеральной собственности.

Неоднократное обращение в областной комитет по управлению имуществом с предложением заключить договоры, определить тарифы на аренду результатов не дали. Постановление «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации...» № 3020-1 от 27 декабря 1991 г. и Положение «Об определении пообьектного состава федеральной государственной и муниципальной собственности и порядке оформления прав собственности» № 114-РП от 18 марта 1992 г. в области не работает: основными средствами по-прежнему распоряжаются предприятия федеральной собственности.

Чтобы не допустить полной ликвидации службы быта, необходимо определить минимальный перечень услуг по каждому региону, а оказывающие их предприятия — освободить от арендной платы и налогов или установить льготное налогообложение.

Для этих предприятий предлагаем снизить до 8% НДС на бытовые

услуги, отчисления на социальное страхование и процент за банковский кредит; обеспечить предоставление льгот по использованию энергоносителей энергоемким предприятиям; создать фонд для обменных операций с целью приобретения сырья, материалов по минимальным ценам; создать выездные приемные пункты закупки у населения дальних районов изделий традиционных ремесел.

А приватизацию необходимо проводить поэтапно, не оставляя эти предприятия без централизованных и региональных капиталовложений и льготного налогообложения. Иначе все достижения, которые все же были в этой сфере, будут потеряны.

Вновь образованные мелкие предприятия не в состоянии эффективно обслужить население, особенно сельское, из-за высоких транспортных расходов и затрат на содержание сельских приемных пунктов и домов быта. Не заинтересованы в обслуживании этой категории населения и городские средние и мелкие предприятия, отнесенные к муниципальной собственности.

Количество рабочих мест в сфере бытового обслуживания сокращается быстрее, чем в промышленности. Одна только смена собственников у предприятий бытового обслуживания динамизма не придаст; здесь необходимо создать соответствующие экономические условия. Поскольку с одного взятого с заказчика рубля отдается в виде налогов, платежей (охрана, аренда, тепло и т. д.) — 44 коп., то экономической заинтересованности заниматься сказанием услуг сегодня нет. Отсюда — сокрытие прибыли, обращение наличных денег помимо банка. Приостановлено строительство новых и реконструкция старых предприятий службы быта.

И главные причины краха службы быта лежат за пределами возможностей самих предприятий бытового обслуживания. Решающее значение для результатов экономических и структурных преобразований имеет позиция местных органов. В ряде районов области местные органы власти оказывают предприятиям бытового обслуживания помощь из местных бюджетов, устанавливают льготное кредитование и налогообложение. Например, для предприятий бытового обслуживания в Бодайбо, Братске, Шелехово, Зиме, Усть-Илимске а также в Братском, Катанском, Мамско-Чуйском, Нижне-Илимском районах предусмотрены бюджетные ассигнования. Это позволило им сохранить, в основном, сеть предприятий.

Таким образом, местные органы власти поступают по-разному: одни из них стараются получить как можно больше средств в местный бюджет, не задумываясь о перспективе, хотя рано или поздно им придется создавать службу быта заново, что, естественно будет стоить больших затрат. Другие руководствуются перспективными интересами: стараются сохранить квалифицированные кадры, привлекательность района для бизнеса.

В ЗАЩИТУ НАШИХ ИНТЕРЕСОВ

Е. Ф. ГАВРИЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
Томский фонд прогрессивных
социально-экономических реформ в России

Судьба рыночных реформ в России во многом зависит от темпов приватизации, от того, появится ли хозяин-собственник. Правда, нередко можно видеть, что коллективы, не став еще юридическими собственниками, разбазаривают имущество вверенных им предприятий. Заплатив точно такой же налог, как частные или кооперативные фирмы, все оставшиеся средства они пускают на увеличение зарплаты и оплату различных льгот работникам. Администрация части предприятий взяла моду регулярно ездить за казенный счет в «деловые» и «учебные», а фактически туристические поездки за рубеж.

В результате такой «приватизации» происходит поспешное вымывание основных и оборотных средств, а в сочетании с традиционной бесхозяйственностью и хищениями — фактическое исчезновение государственной собственности. Как говорил мне заместитель директора по экономике крупного томского предприятия: «Металл меняем на муку, а бензин, предназначенный для технологических целей, — на сахар. Амортизационные отчисления не обеспечивают даже простого воспроизводства фондов. Все съедаем».

Пока не появится настоящий хозяин-собственник, вкладывать в производство бессмысленно. Поэтому ускоренная приватизация, хотя имеет много негативных моментов, но все же является куда меньшим злом, чем промедление с ее проведением.

После издания Указа президента от 1 июля 1992 г. № 721 темпы приватизации в Томской области заметно возросли (до того они были близки к нулю). Однако двусмысленность части законодательных актов в сочетании с неконструктивной позицией руководства областного комитета по управлению государственным имуществом сдерживают приватизацию, искажают ее суть.

Приведу лишь один пример. На Томском заводе резиновой обуви работники 33-го цеха приняли решение о самостоятельном акционировании. В своих действиях они руководствовались пунктом 2 раздела 1 Положения «О коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа» (утверждено Указом президента № 721).

Областной антимонопольный комитет дал заключение, что выделение возможно при условии, что будет подписан договор, и цех возьмет на себя обяза-

тельства в первую очередь обеспечивать своей продукцией завод. Из Положения следует, что для образования на базе подразделения самостоятельного акционерного общества достаточно волеизъявления трудового коллектива, подкрепленного заключением антимонопольного комитета (см. п. 2 ст. 19 Закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»). Однако председатель областного комитета по управлению государственным имуществом запрещает самостоятельную приватизацию цеха. По его мнению, даже при наличии вышеотмеченных условий комитет по своему усмотрению волен карать и миловать. Разработчики Положения недооценили новую бюрократию и несколько опрометчиво написали, что решение «принимается соответствующим комитетом по управлению имуществом». Лазейка была бы полностью закрыта, если бы в Положении четко отметили: «При наличии таких-то условий комитет *обязан* (отмечено мною — Е. Г.) принять решение».

Посмотрим на проблему по существу. Цех принимает решение о самостоятельном акционировании с получением льгот по второму варианту приватизации, то есть готов выкупить 51% акций и стать собственником. Напротив, конференция работников остальной части завода решила приватизироваться по первому варианту, что говорит об их нежелании брать на себя ответственность собственника. При этом не исключено, что акции образованного общества люди не захотят выкупать на свои ваучеры. Тогда завод просто останется государственным.

Областной комитет имущества как представитель интересов государства должен был бы немедленно санкционировать приватизацию цеха по второму варианту, а он запрещает ее. Почему? И это — не первый случай, когда комитет действует вопреки интересам собственника.

Правительство, стремясь заинтересовать трудовые коллективы в приватизации, предоставило значительные преимущества для работников государственных предприятий и арендных коллективов, имеющих по договору право выкупа арендованных фондов. Работники же арендных коллективов, не имеющие по договору права выкупа (или же если выкуп был просто декларирован, а сроки, порядок, величина и условия выкупа конкретно не оговаривались), остались в процессе приватизации без всяких льгот. Такая ничем не оправданная дискриминация части трудовых коллективов вызывала естественное недовольство последних. Некоторые обделенные коллективы пытались задним числом внести в договор аренды право выкупа.

Под давлением снизу, понимая несуразность данного положения, президент издает специальный Указ «О регулировании арендных отношений и приватизации имущества государственных и муниципальных предприятий, сданного в аренду» (N 1230 от 14.10.92 г.). В Указе отмечается, что «выкуп имущества по договорам аренды, заключенным до вступления в силу Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», в которых не определены сроки, порядок, величина и условия выку-

па, осуществляется путем преобразования арендного предприятия в акционерное общество открытого типа. Решение о преобразовании принимает общее собрание (конференция) арендаторов» (см. ст. 10 Указа). То есть речь идет об арендных предприятиях, трудовые коллективы которых работают по договорам аренды без права выкупа.

Далее говорится, что «учредителями акционерного общества выступают: соответствующий комитет по управлению имуществом, физические и юридические лица, обладающие правом собственности на имущество (долю в капитале) в имущественном комплексе предприятия, созданного членами трудового коллектива государственного, муниципального предприятия (подразделения) на основе аренды имущества этого предприятия (подразделения), если они письменно не отказались от прав учредителя или если иное не предусмотрено соглашением перечисленных сторон, имеющих имущество на праве общей собственности» (ст. 10).

Следовательно, работники арендных предприятий признаются членами трудового коллектива, а поэтому имеют право в ходе приватизации пользоваться льготами, предусмотренными законодательством о приватизации для трудовых коллективов государственных предприятий. Это подтверждается заключительной частью статьи 10, где отмечается, что «лицами, обладающими правами на приобретение акций, принадлежащих государству, местным Советам народных депутатов, акционерного общества, созданного в порядке преобразования арендного предприятия, признаются члены организации арендаторов, заключавшие договор аренды».

Несколько арендных предприятий производственного объединения «Томский нефтехимический комбинат» обратились в областной комитет по управлению госимуществом с просьбой предоставить право самостоятельной приватизации с получением льгот на основании статьи 10 Указа. Однако руководство Комитета отказало им, мотивируя тем, что эта статья к ним не относится. В результате приватизация предприятий, входящих в ПО, затягивается.

Чтобы найти решение проблемы, мы совместно с представителем президента по Томской области С. С. Сулакшиным в начале ноября 1992 г. направили в Госкомимущества России запрос с просьбой дать толкование статьи 10 Указа, но ответа не получили.

Вариант приватизации нефтехимического комбината в целом, за который выступает областной комитет, закрепляет монопольное положение гиганта индустрии, противоречит демонополизации и разукрупнению, которые порождают дополнительные рыночные субъекты и являются необходимыми элементами при переходе к рынку. Все это чуждо духу приватизации и направлено против интереса собственника.

ПРЕВРАТНОСТИ МЕТОДА

В. И. СОКОЛОВ,
кандидат технических наук,
Председатель земельноустроительного
комитета,
Новосибирск

«Первое, что необходимо сделать, — это подсчитать...»

УИЛЬЯМ ПЕТТИ

Александр Македонский одним махом взял и разрубил гордиев узел. Не в пример великому полководцу, вряд ли кто так же просто справится с клубком противоречий в земельных отношениях. Поэтому для начала вооружимся не мечом, а терпением и в поисках причин, способствующих систематическим нарушениям, обратим внимание на

ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАДАСТР

Вернее, на то, как его воспринимали в разные эпохи социалистического строительства. Был период, когда информацию о городских землях активно собирали и вводили в оборот. Вопросам учета и регистрации земельных участков, установлению земельного налога тогда придавали очень важное значение. Но идиллия продолжалась недолго, и на десятом году советской власти государство берет курс на искоренение крестьянина-единоличника. Вместе с ним под опалу попадает немало разумного в хозяйствовании на земле. С легкой руки многих ученых-аграрников и экономистов земельный кадастр объявлен «прислужником частной земельной собственности». В угоду политическим установкам свертываются, а то и совсем прекращаются систематические наблюдения за состоянием земли. Фактически сводится на нет всякая забота о ней. Стоит ли тратить силы и средства на то, что так легко достается и никому по-настоящему не принадлежит?

Образцы подобной психологии благополучно дошли до наших дней, приумножая и закрепляя существующую неразбериху. Она служит хорошим прикрытием всюду, где только можно обойти закон (а обойти его удается почти всегда). Прежде всего это относится к захвату, или присвоению земли без имеющихся на то оснований. Почему, собственно, если подвернулся удобный момент, и не урвать что-то себе на радость?

Можно привести десятки и даже сотни случаев (и число их постоянно растет), когда и жители Новосибирска, и городские организации на самовольно занятых землях строят дачи, коттеджи, разбивают садовые участки. Нередко это происходит в местах, где вообще запрещено всякое строительство.

Но даже и там, где земля выдана вроде бы по закону, далеко не все обстоит благополучно. При ближайшем рассмотрении оказалось, что сам порядок предоставления земельных участков страдает серьезнейшими погрешностями. Более половины предприятий и организаций, являющихся землепользователями, не имеют на то соответствующих документов, а те, у кого они есть, нередко не оформляют их до конца, ограничиваясь лишь постановлениями городской администрации. Выяснилось, что за 12 лет (с 1980 г. по 1992 г.) 60% земли во всех районах города не учтено. Не исключение и неточности в определении размеров участка. То там, то здесь возникали очень удобные лазейки, позволяющие землевладельцу прирезать себе «кусочек» несколько больший оговоренного решением исполкома (иногда «поправочки» измерялись гектарами). При строительстве не возбранялось заходить за красную линию. Земля-то ведь общая и бесплатная. Она могла пустовать, не осваиваться в срок, в иных местах (бывало, по 15—20 лет) мрачно красовался долгострой. Данные исследований[1] указывают на очень низкий коэффициент использования промышленных территорий (состояние принадлежащих предприятиям участков оценивается не иначе, как крайне запущенное), и примерно такая же картина плотности застройки в городах страны.

Если прибавить к уже приведенному (как следствие просто преступного обращения с нашим главным богатством), что плодородные земли в сельском хозяйстве сокращаются, окружающая среда ухудшается, но зато коммуникации становятся все длиннее, а вместе с ними растут транспортные издержки и усталость населения, то ущерб, наносимый обществу, и моральный,

1) Лазарева И. В., Маевская В. Г. Охрана территориальных ресурсов градостроительства. — Київ, Будивельник, 1986; Иванова А. К. Эффективность использования городских территорий. М.: Стройиздат, 1984.

и материальный (исчисляемый в миллиардах рублей), не будет казаться неожиданным. В такой ситуации рано или поздно придется сказать

«СТОП!»

Первой по-настоящему решительной попыткой покончить с укоренившейся и мешающей всем рутиной стал российский Закон «О земельной реформе», принятый в конце 1990 г. Все предшествующие ему шаги по вопросам оценки и учета земли, начиная с середины 50-х годов, носили скорее теоретический характер. (В 1977 г. вышло довольно дельное постановление о введении «Государственного земельного кадастра СССР», но благие намерения так и остались благими намерениями, а выданные под них значительные денежные суммы поглотила громоздкая бумажная система учета земель, очень неудобная для землеустроителей).

Согласно ст. 16 данного Закона Российской Федерации, «земельная реформа проводится поэтапно. На первом ее этапе осуществляется закрепление земель в федеративную собственность РСФСР и собственность республик, входящих в ее состав, закрепление за местными Советами народных депутатов прав по распоряжению землей в пределах границ, соответствующих этому административно-территориальному образованию. Одновременно происходит уточнение административных границ, выявление потребностей в земле граждан, предприятий, учреждений, организаций, формирование специального фонда земель для их последующего перераспределения, установление ставок земельного налога и цены земли.

На втором этапе местными Советами народных депутатов и органами Государственного комитета РСФСР по земельной реформе осуществляется передача и закрепление земель в собственность, владение, пользование, в том числе в аренду, гражданам, предприятиям, организациям и учреждениям».

Не стоит тешить себя, что все будет именно так, как задумано. Хотя эта и другие нынешние инициативы правительства — Закон РСФСР «О плате за землю», «Земельный кодекс РСФСР», Постановления правительства РФ «О мониторинге земель» № 491 от 15.06.92 г.; «О совершенствовании ведения государственного земельного кадастра в РФ» № 622 от 25.08.92 г.; «Об утверждении Положения о порядке осуществления государственного контроля за использованием и охраной земель» № 594 от 17.08.92 г. — говорят о многом и мы теперь имеем достаточно нормативных ак-

тов, чтобы выработать разностороннюю систему действий и ликвидировать земельные неурядицы.

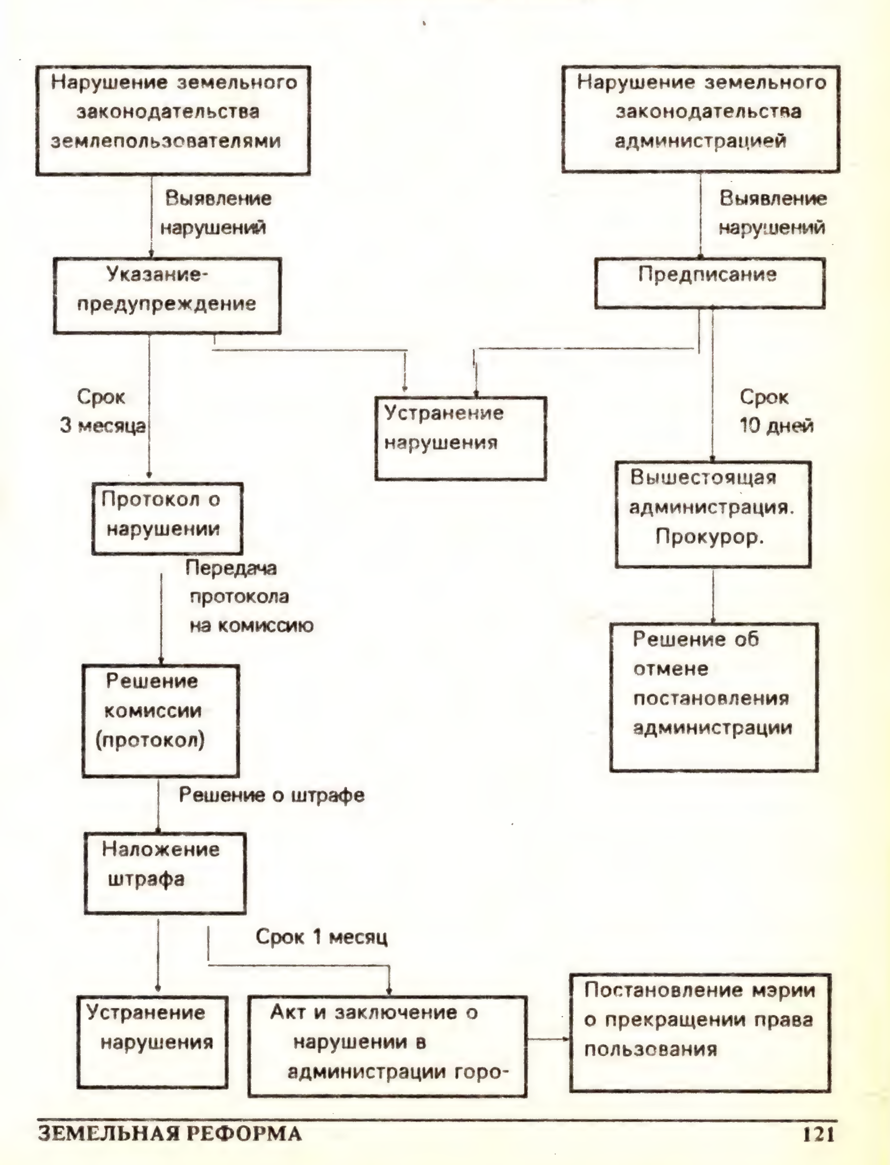
Но важно, в конце концов, не что провозглашают наверху, а что думают по этому поводу те, на кого возложена черновая работа. Как собираются поступать. И самое главное, насколько они будут свободны в своих поступках.

Легко, например, одним из пунктов записать, что важнейшей задачей, без которой вообще немыслимо цивилизованное землепользование, является инвентаризация. Другое дело — выполнить то, что записано. Как инвентаризация проходит в учреждении — понятно. Там начальник хозяйственной части вместе с комендантом здания и кладовщиком обойдут отделы, перепишут все стулья, шкафы, письменные столы и сличат их номера со своим «гроссбухом». Ну, а если перед нами многомиллионный город, неимоверно разбросанный, и учитывать нужно не шкафы, а землю? Прежде всего Комитет определил начало и конец инвентаризации. Оговорившись при этом, что в соответствии с законом на земельные участки, предоставленные гражданам для жилищного строительства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства, строительства дач и гаражей, временные ограничения не распространяются.

А вот у предприятий и организаций срок регистрации закрепленных за ними владений истек 1 февраля 1993 г. Это означает, что те из них, кто не прошел инвентаризацию до указанной даты, с первых чисел нового месяца теряют установленное ранее право пользования земельными участками и им необходимо подать заявку в Комитет на его восстановление. Бюрократические процедуры на том не кончаются: необходимо проверить, насколько имеющиеся у предприятий документы соответствуют действительному положению вещей, а также как хозяйственники распоряжаются землями на своем участке.

Если требования нормативных актов откровенно игнорируются, в силу вступает «Порядок рассмотрения дел в случае нарушения земельного законодательства» (см. схему на с. 121).

ПОРЯДОК
рассмотрения дел в случае нарушения земельного законодательства



В процессе инвентаризации необходимо провести геодезические измерения на местности с целью определения границ земельного участка и согласования этих границ со смежными землепользователями. При этом погрешности таких измерений составляют плюс-минус 20 см. Наконец, все необходимые количественные и качественные характеристики собраны, документы тщательно проверены и там, где нужно, переоформлены. На этом инвентаризацию, вроде бы, можно считать законченной. Однако ставить точку все еще рано.

Сегодня только 5% городских земель полностью прошли все стадии государственного контроля. Чтобы с наибольшей эффективностью осуществить его до конца, необходимы самые полные сведения о фактическом состоянии земель в Новосибирске. Известно ведь, что

КТО ВЛАДЕЕТ ИНФОРМАЦИЕЙ, ТОТ И ПЬЕТ ШАМПАНСКОЕ

Обычный геометрический кадастр велся в городе и раньше, теперь же собранный материал заносится в память компьютера. Пришлось перебрать уйму программ в поисках приемлемого варианта. И хотя все они были по-своему хороши, но, как правило, не выходили за рамки теории. На практике они оказывались мало пригодны. Их еще предстояло приспособить к условиям нашего городского ландшафта. В довершение всех бед разработчики не очень-то делились с нами исходными модулями программ. А без них-то как раз и нельзя внести изменения применительно к конкретной местности. И все-таки затраченные усилия не пропали даром. Нашлись и единомышленники, и помощники. В качестве рабочей базы данных у нас действует программный продукт «PROCAD», разработанный специалистами фирмы «Геокад». Эта система позволяет не только получать необходимую информацию о земельных участках и их пользователях, но и производить автоматизированный расчет земельного налога в соответствии с дифференцированными ставками и формировать баланс городских земель, исходя из любого параметра.

Говорить о том, что полученная готовая продукция полностью нас устраивает, пока еще не приходится. Определенная доля риска, несмотря на все предосторожности, продолжает сохраняться. Одно дело, когда в базу данных заносишь информацию от тысячи пользователей. И совсем другое, когда перед тобой такой город, как Новосибирск, где их десятки и

даже сотни тысяч. В НИИ прикладной геодезии уже много лет бьются над этой задачей, пытаясь учесть в расчетах все особенности программы. Насколько известно, сходные автоматизированные системы достаточно эффективно действуют в Кемерове и Якутске. В некотором роде мы ориентируемся на опыт других, а также передаем свой. Например: наш земельный кадастр взял на себя сбор всех сведений, связанных с топографо-геодезической системой города. Для многих это выглядит странным. Обычно этим занимается отдел архитектуры. Однако то, что принято большинством, не всегда означает самое лучшее. В преобразованиях выигрывает тот, кто сосредоточил в своих руках значительный справочный материал и может оперативно пускать его в дело. И еще — кто имеет хорошо подготовленные

КАДРЫ

Специалистов по ведению кадастра городских земель раньше в стране фактически не было. Топографо-геодезическая служба 40—80-х годов ориентировалась в первую очередь на военные нужды, а также на проектирование и возведение промышленных объектов. Решению этих задач подчинялась и вся техническая сторона работ: точность съемки, условные знаки и прочее. Отраслевые НИИ получали заказы на научный анализ только определенного направления, вопросам же, о которых мы ведем речь, уделяли мало внимания. Особенно в городах, где этой работой достаточно хаотично занимались отделы архитектуры.

Республиканская земельная реформа заставила переориентировать геодезический комплекс на нужды производства. В вузах данного профиля появляется специальность «Земельный кадастр», многие служащие бывшего ГУГК переходят в структуру Комитетов по земельной реформе и земельным ресурсам, появляется большое количество программных продуктов, приспособленных к ведению кадастровых баз данных. Однако этот процесс пока идет сам по себе. Не хватает управленцев со стажем, способных создавать оригинальные методики и передавать их другим, нет новых публикаций. Организованный в рамках Госкомзема научно-исследовательский центр «РосНИИ Земля» не помогает практически, как хотелось бы. Мы за то, чтобы объединить всех землеустроителей, желающих обмениваться на-

копленными знаниями. И надеемся на поддержку новых перспективных разработок со стороны правительства.

Внимание к учету и охране городских земель должно быть обоюдным, так как и местные, и центральные власти заинтересованы в регулярном поступлении налогов с земли в бюджет. Непонятно, правда, пока,

ЗА ЧТО ПЛАТИТЬ?

Величина земельного налога обусловлена градостроительной ценностью участка. Та, в свою очередь, определяется удаленностью от центра, места работы и отдыха, объектов культуры и бытового обслуживания, уровнем инженерного обеспечения и благоустройства территории, характером ее использования, природными и экологическими особенностями.

Эти различия формируют городскую дифференциальную земельную ренту — дополнительный доход, возникающий у предприятий в результате экономических и социальных преимуществ. Часть этого дохода должна быть изъята в виде земельного налога или арендной платы. Какая-то доля городской дифференциальной ренты возникает от экономико-географического положения самого города в регионе. Из этого дохода часть земельного налога может централизоваться в республиканский бюджет.

Однако в Законе РСФСР «О плате за землю» обойдено вниманием, что для различных видов деятельности на территории города (производство, торговля, жилье) существенны далеко не одинаковые реалии.

Так, если в производстве одним из важнейших факторов признается насыщенность территории инженерной инфраструктурой и транспортными магистралями, то торговле нужны плотность населения и обеспеченность городским пассажирским транспортом, жилым массивам — транспортная доступность и экология. Следовательно, участки в зависимости от их предназначения будут иметь разную градостроительную ценность. Кроме того, в Законе не учтены негативные явления (мы уже на них останавливались: самовольный захват земель, прирезка сверх того, что уже дано, неосвоение в срок).

Плата за земельные ресурсы на какое-то время ухудшит показатели рентабельности производства и повысит себестоимость продукции и услуг. Впоследствии они обязательно опять

войдут в норму благодаря рациональному использованию земли и постепенному отказу от экстенсивного ведения хозяйства. Если сравнивать, то наш метод похож на

ПРИНЦИП ЛОСКУТНОГО ОДЕЯЛА

Законом определена средняя ставка земельного налога. Для областного центра с численностью населения от 1 до 3 млн человек, расположенного в Западно-Сибирском экономическом районе (куда входит и Новосибирск), она составляет 5,46 руб./кв. м. В нашем городе сотрудниками СибНИИЭП средняя ставка дифференцируется на территории различной ценности.

Таким образом мы получили 16 видов городского пространства, или «зоны». В первой зоне максимальная ставка налога — 10,62 руб./кв. м. и минимальная в шестнадцатой — 1,09 руб./кв. м. Кроме того, средняя ставка любой зоны умножается на **поправочный коэффициент (Кп)**, учитывающий влияние пяти показателей градостроительной ценности. Поправочный коэффициент (Кп) для конкретного участка определяется как сумма этих пяти отличий:

благоустройство территории (Кб),

ландшафтная характеристика (Кл),

архитектурно-художественные качества (Ка),

присутствие объектов культурно-бытового обслуживания (Кк),

экологическая характеристика (Кэ).

Тогда: Кп=Кб +Кл + Ка+ Кк + Кэ.

Колебания значений коэффициента $К_п$ в целом по городу возможны в пределах от 0,7 до 1,7. Максимальная ставка налога с учетом поправочных коэффициентов — 153594 руб. за 1 га в центральной части города, а минимальная — 8720 руб. за 1 га в районе Толмачевского шоссе на выезде из города.

С того времени, как был принят Закон «О плате за землю», курс рубля значительно изменился (и продолжает меняться), поэтому к величине ставок земельного налога теперь дополнительно применяется еще коэффициент 2 ($К_2$) (см. в Законе РФ «О бюджетной системе РФ на 1992 год» № 3331-1 от 17.07.92 г.).

Принятая методика дифференцированного определения ставок земельного налога за городские земли требует значительных затрат времени для расчета, трудно поддается автоматизации, применено слишком грубое деление городской территории на зоны. Так, в одну зону попадают районы, не равнозначные по градостроительным параметрам. Если же разбить территорию

города на участки, где величина (дифференцированная средняя ставка + $К_п$) — постоянна, то получится пространство, состоящее из тысячи кусочков.

Причем для земельных участков, занимаемых крупными промышленными предприятиями, необходимо учитывать до 3—4 ставок земельного налога.

Уйти от этого «слоеного пирога» и подобрать какую-то оптимальную структуру для Новосибирска очень сложно: сказываются особенности исторического развития городского хозяйства. Чтобы смягчить последствия этих и других недоработок, для определенных слоев населения в качестве средства социальной защиты широко используются

ЛЬГОТЫ

Льготы распространяются на земли дошкольных детских учреждений и граждан, имеющих индивидуальные жилые дома и не прошедших регистрацию в Комитете (см. «Положение о налоге за городские земли в г. Новосибирске». Утверждено решением городского Совета народных депутатов № 81 от 04.08.92 г.).

Налог на земли, занятые жилищным фондом (государственным, кооперативным, индивидуальным, ведомственным), а также на земли, занятые дачами, индивидуальными и кооперативными гаражаг и овощехранилищами, исчисляется в размере 3% от ставок земельного налога конкретной зоны.

Налог на земли личного подсобного хозяйства, занятые садоводческими товариществами, огородами предприятий, приспособленными под выращивание сельскохозяйственной продукции, устанавливается в размере одной копейки за квадратный метр.

Помимо перечисленного, из облагаемой налогом земли, занятой садоводческими товариществами и гаражными кооперативами, исключаются владения участников Великой отечественной войны и войны в Афганистане, инвалидов, всех, кто пострадал от чернобыльской катастрофы; не подлежит налогообложению также их доля на землях общего пользования. Каждый случай начисления земельного налога или арендной платы подразумевает различные

ВАРИАНТЫ

Рассмотрим некоторые из них, начинающиеся с традиционного «*ЕСЛИ*»...

...документов на право пользования землей нет.

Для таких предприятий начисление земельного налога или арендной платы производилось в зависимости от площади, отведенной решением городской администрации, или же на основании документов с результатами измерения, технических паспортов БТИ, планов и картографических материалов, хранящихся в Комитете или у самих землепользователей (см. Письмо Комитета по земельной реформе и земельным ресурсам № 1-10/1057 от 21.04.92 г. и Письмо Государственной налоговой службы РФ) № ВГ-6-01/141 от 28.04.92 г.

...они есть.

В этом случае Комитет проводит расчет налога для землепользователей, опираясь на материалы дежурных планов, по которым отводились земельные участки.

...здание находится на балансе или в собственности нескольких юридических лиц или граждан.

Площадь участка, обслуживающего это здание, делится пропорционально величине находящихся в его раздельном владении частей. На каждую из них рассчитывается налог в соответствии с целевым использованием (производство, жилье).

...перед нами участок сложной конфигурации.

Тогда в соответствии с имеющимися планово-картографическими материалами, используется автоматизированный метод цифрования (дигитализации) углов поворота границ участка.

...расчеты налога закончены.

Их результаты заносят в Паспорт участка. Под ним ставят свои подписи начальник отдела кадастра, председатель землеустроительного комитета и начальник городской налоговой службы. Один экземпляр Паспорта выдается заказчику, второй хранится в налоговой инспекции, полученные сведения вносятся в базу данных налогоплательщиков.

Оформление документов на право пользования землей проводится в тесном контакте с городской налоговой инспекцией. Сотрудничество наших ведомств очень помогает инвентаризации. Земельный комитет взял на себя все вычисления. Вот

КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ

В качестве примера приведем расчет налога для промышленного предприятия и гаражного кооператива. Гаражно-строительный кооператив «Светлана»

расположен в Дзержинском районе. За участок площадью 0,5 га без учета льготников должен заплатить годовой налог в сумме 1842 руб.

Рассмотрим более подробно систему нашего счета.

ГСК "Светлана" находится в пятой градостроительной зоне, где ставка налога — 67500 руб. за 1 га.

Коэффициенты:

ландшафта (Кл) — 0,11;

благоустройства (Кб) — 0,27;

архитектуры (Ка) — 0,11;

экологии (Кэ) — 0,23;

соцкультбыта (Кк) — 0,19;

поправочный коэффициент (Кп) — 0,91.

Ставка налога с учетом поправочного коэффициента (Кп) - 61425 руб. за 1 га.

Площадь участка — 0,5 га.

Принимая во внимание льготные 3% от ставки, сумма налога составит:

61425 х 0,03 х 0,5 га х 2 — 1842 руб.

АО "Корс" (бывший кожевенно-обувной комбинат) за участок в Заельцовском районе площадью 18,64 га, используемый в производственных целях, должен заплатить годовой налог в сумме 3707720 руб.

У "Корса" градостроительная зона — четвертая.

Ставка налога — 76800 руб. за 1 га.

Коэффициенты:

благоустройства (Кб) — 0,29;

ландшафта (Кл) — 0,13;

архитектуры (Ка) — 50% территории — 0,3;
50% территории — 0,11;

соцкультбыта (Кк) — 0,5;

экологии (Кэ) — 0,17;

поправочный коэффициент (Кп) — 1,39 — 50% и 1,20 — 50%.

С учетом поправочного коэффициента ставка налога — 99456 руб за 1 га.

При производственной площади 18,64 га сумма налога — 1853860.

Умножаем на коэффициент — 2 ($К_2$), окончательная сумма налога — 3707720 руб. (см. «Ведомости налогоплательщиков»).

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Несколько слов о том, что препятствует нормальному развитию земельной реформы. Земельноустроительный комитет, созданный в Новосибирске (см. Постановление мэрии № 262 от 7.04.92 г.), оказался в составе городского Департамента архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Что это означает? Во-первых, нет четко обозначенной вертикальной линии подчинения и взаимодействия управленческих ячеек. Комитет не обладает полномочиями, которые даны в провинции ответвлениям Роскомзема — городским комитетам по земельной реформе и земельным ресурсам. Финансирование отдельных работ из государственных источников для нас почти недоступно: затрудне-

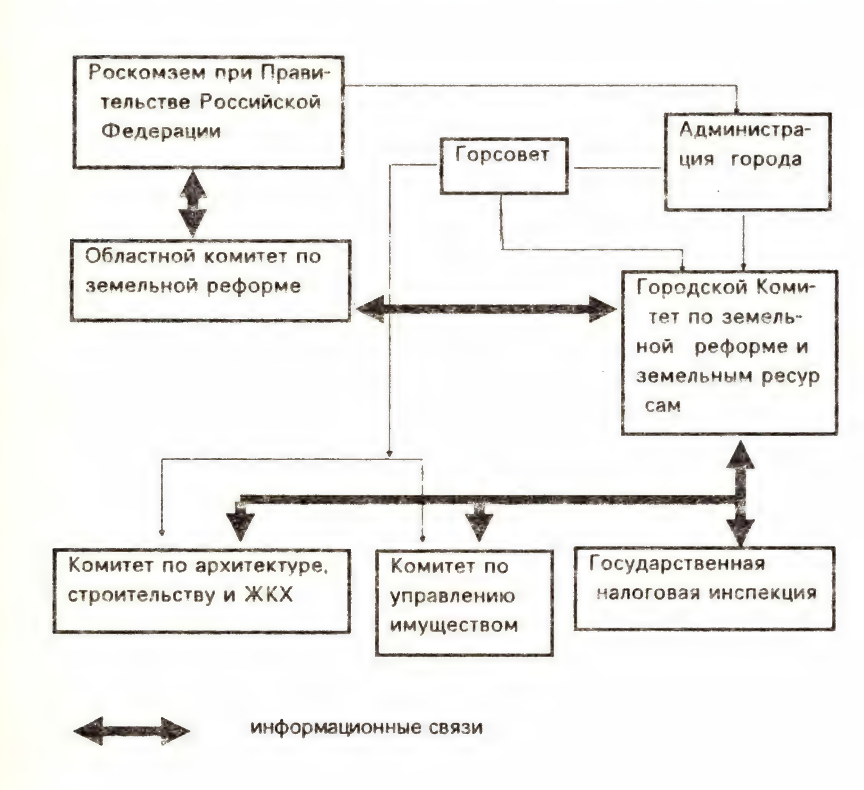
Ведомости налогоплательщиков

№ п/п	Наим. земле-пользователя	Адрес	Назначение участка	Площадь участка в га	Ставка налога дифф., руб/га	Коэф. индексации	Сумма налога в руб.
1569	Корс АО	Заельц. р-н ул. Сухарная, 35	профилак.	3,3	87552	2	577842
1570	Корс АО	Заельц. р-н ул. Сухарная, 35	пионер. лаг.	4,9	87552	2	858010
153	Корс АО (Обь НПО)	Заельц. р-н ул. Сухарная, 35	произв.	18,64	99456	2	3707720
	Total			26,84		2	5143572

№ п/п	Наим. земле-пользователя	Адрес	Назначение участка	Площадь участка в га	Ставка налога дифф., руб/га	Коэф. индексации	Сумма налога в руб.
1563	Светлана ГСК	Дзержинский р-н, ул. Почтовый лог	гаражи	0,5	61425	2	1842
876	Светлана кооператив	Дзержинский р-н	гаражи	0,5	61425	2	1843
	Total			1,0		2	3685

но, например, ведение Государственного земельного кадастра и мониторинга городских земель. Комитет, в силу своей скованности под крышей Департамента архитектуры, лишен также возможности влиять на некоторые нарушения земельного законодательства.

Далее, ряд полномочий, данных городской администрации в соответствии с Законом «О местном самоуправлении», перекрываются постановлениями и указами правительства и Президента. Возникает дублирование работ, так как Комитет по земельной реформе и земельным ресурсам, имеет те же функции, что и местная власть. Доходит до того, что даже мэр города не правомочен подписывать



документы, налагающие штрафные санкции за неподчинение Закону о земле.

Перекос в ту или иную сторону и жесткое разделение ведомств ничего хорошего не несет. Не лучше ли взять и объединить усилия и создать в городах систему управления землей по предлагаемой схеме.

Она предусматривает налаженные связи как по вертикали: город — область — республика, так и по горизонтали: Комитет по земельным ресурсам — Комитет по архитектуре и градостроительству — Комитет по управлению имуществом — администрация районов города — Государственная налоговая инспекция.

Землеустроительный комитет, в нашем виденье, наделяется полномочиями:

— осуществлять государственную земельную политику в городе;

— предоставлять земельные участки в пользование, владение, собственность или передавать в аренду с учетом резервного фонда и требований генерального плана;

— регистрировать права собственности на землю, землевладения, землепользования, договоров аренды и залога;

— разрабатывать ставки земельного налога;

— защищать права собственников земли, землевладельцев и арендаторов;

— решать земельные споры;

— проводить землеустроительные работы;

— готовить и согласовывать документы на право использования земельных участков;

— контролировать использование земель;

— вести городской кадастр и в его составе Государственный земельный кадастр;

— штрафовать за нарушение земельного законодательства;

— выдавать лицензии на все виды деятельности, регулирующие земельные отношения в городе.

Только тогда из чисто чиновничьего аппарата он превратится в солидное государственное звено, способное контролировать и исполнять законы.

И ПОСЛЕДНЕЕ «ЕСЛИ»:

Если вы качественно проведете экономическую оценку городских земель, установите тесную взаимосвязь Комитета по земельной реформе и городской налоговой службы, автоматизируете процесс расчетов и добьетесь от правительства доработки Закона о земельном налоге с учетом того, о чем мы только что говорили, то вы сохраните и свое время, и свое здоровье. Успехов вам!

ТРУДЕН ПЕРВЫЙ ШАГ,

ИЛИ

как иногда бывает полезно не смотреть на общепринятые схемы

В. В. ПРОХОРЕНКО,
городская налоговая инспекция,
Новосибирск

Прошел год с небольшим, как принят Закон Российской Федерации «О плате за землю» (действует с 1 января 1992 г.). И, как всегда водится в таких случаях, практика внесла свои коррективы в распоряжения и постановления правительства.

Должен сразу оговориться, что мы никогда не были слепыми исполнителями, но отступления касались не столько буквы закона, сколько требований вышестоящих организаций. Трудности с выполнением последних мы ощутили, прежде всего, когда возникла необходимость учета земельных участков. Справиться с этой задачей в одиночку районные налоговые инспекции оказались не в состоянии. Слишком велики были бы затраты времени, необходимые для индивидуального обхода предприятий в поисках документов. Ведь акты на пользование землей составлялись еще в довоенное или послевоенное время (иногда даже сразу после революции 1917 г.), и многие наши клиенты уже и найти-то их толком не могут.

Земля тогда раздавалась безвозмездно, за размерами не особенно следили. Поэтому записи в документах и то, что есть на самом деле, это, как говорится, — две большие разницы.

ГДЕ ЭТА УЛИЦА, ГДЕ ЭТОТ ДОМ?..

В городскую налоговую инспекцию поступили данные на 780 организаций. Указывался размер земельных владений, их местонахождение, тот или иной вид деятельности (от того, производственная ли это зона, зеленые насаждения или земля под коммунальными службами, зависела налоговая ставка).

С первого раза удалось найти 400 организаций, название которых и размер земельных участков совпали с записями в доку-

ментах. Дальше (а это почти половина всех предприятий) начинался сплошной разнобой и путаница.

Например, в 30-х годах была выделена земля на строительство новосибирского завода «Сибкомбайн». Большинство горожан уверены, что под этим несколько измененным названием сегодня выступает «Сибсельмаш». На самом деле преемником «Сибкомбайна» является завод имени Чкалова. Еще более замысловатая история приключилась с Пиввинкомбинатом. В свое время в городе действовали Спиртзавод в Заельцовском районе, Винзавод в Дзержинском районе, Винзавод в Октябрьском районе. И только в 60-е годы в Кировском районе на левом берегу Оби построили предприятие, объединившее все подразделения под одним названием. Постепенно маленькие заводики позакрывались и получилось, что Пиввинкомбинат владеет землей в совершенно непредсказуемых местах (участки-то ведь никто не переоформлял). Одни чиновники добросовестно рассылали счета по старым адресам. А другие чиновники (опять же не разобравшись) добросовестно искали то, чего нет. В конце концов городская налоговая инспекция сконцентрировала у себя основную работу. Это дало возможность охватить всю территорию и намного сократить время поиска земельных владений того или иного предприятия.

Наша система позволяет избежать лишней волокиты.

Новосибирск, по всей видимости, единственный город, где земельный налог начисляет земельноустроительный комитет. Вопреки инструкциям мы стали вместе заниматься всем, что относится к данному вопросу.

В комитете быстро и квалифицированно ведут учет землевладельцев, оформляют документы и подсчитывают налоговые ставки. А наша служба взяла на себя контроль за поступлением средств. Думаю, есть смысл закрепить де-юре то, что уже стало де-факто, пусть еще пока в виде робкой инициативы. Не все, конечно, получается так, как хотелось бы, но прецедент уже есть. И не считаться с ним нельзя.

Когда мы взялись за дело, нам очень помогли районные налоговые инспекции. Они определяли уклонившихся и выставляли им инкассовые поручения на принудительное взыскание земельного налога. Местные службы оставляли себе только документы, имеющие точный адрес. Остальные для более детального расследования отсылались в городскую администрацию. Причем районные налоговые инспекции указывали в идущих на возврат бумагах, какие предприятия расположены на месте искомого и имеются ли там акты, подтверждающие право

на землю, — то, что представляет юридическую основу всех дальнейших шагов исполнительной власти. Таким образом, мы пытаемся упорядочить взаимоотношения сторон, ввести их в рамки законности и единообразия.

Обычно приходится иметь дело либо с предприятием, по десять раз переименованным, но по существу являющимся законным преемником того, кто был здесь изначально, либо — с совершенно новым образованием, возникшим на территории уже упраздненного или переведенного на другое место объекта.

Не прошло и трех месяцев, как, начав с нуля, мы провернули огромнейшую работу. В 1992 г. налоговые службы ничего не потеряли по платежам в бюджет и обеспечили задел для нормальной работы в 1993 г. и последующие годы.

Они рассчитали и предъявили для уплаты основной массе налогоплательщиков требуемые суммы. За 1992 г. с городских земель удалось получить 530 млн руб. и тем самым избежать критической ситуации в городе, когда дефицит бюджета был очень большой.

И, самое главное, в землепользовании наведен хоть какой-то порядок, о котором совсем недавно специалисты в Новосибирске могли только мечтать. Теперь же один человек в городе способен собрать сотни миллионов рублей налога, обеспечить учет и поступление платежей.

Плата за землю превращается по сравнению с другими налогами в самый простой, самый легкий источник местных доходов. Легко контролируется и легко учитывается.

Если на уже упомянутом заводе имени Чкалова известны размеры земельного участка и ставки, определен налог, то и сумма, подлежащая отчислению каждый год, будет повторяться. Подходит время платежа за землю, завод переводит деньги, налоговый инспектор осуществляет учет, вносит отметки в картотеку. Информация об изменении земельных владений предприятия или налоговой ставки (был период, когда последняя не без «помощи» городского Совета менялась почти ежемесячно, что, естественно, накладывало свой отпечаток на ритмичность проводимых операций) передается по цепочке снизу вверх или сверху вниз. Так что три инстанции — завод, налоговая служба и комитет по землепользованию — практически не имеют между собой расхождений.

Недоразумения могут возникнуть лишь в случае самовольного захвата земли, что влечет штрафные санкции против нарушителей закона. Но это уже тема для отдельного разговора. ■

МИФЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЕ В РОССИИ

ДЖОН ГУАРДИАНО,
политический аналитик,
Московское представительство фонда «Наследие»

Любая реформа в любой стране всегда нарушает статус кво, вызывая возмущение тех, чьим интересам служат старые порядки. Россия не является исключением. Реформы, проводимые правительством, столкнулись с хорошо организованной оппозицией со стороны военно-промышленного комплекса, бывших аппаратчиков коммунистической партии, а также всех тех, кто занимал привилегированное положение в бывшем Советском Союзе. Кроме этого открытого сопротивления, экономическая реформа затруднена вредными мифами о работе рыночной экономики в целом и об экономической программе правительства, в частности.

МИФ 1. *Программа экономической реформы явилась поспешной попыткой въехать в рыночную экономику с головокружительной скоростью. Россия пытается перепрыгнуть через пропасть перехода к рыночной экономике с помощью "шоковой терапии" и насильственного внедрения жестоких законов рынка. Это привело к обнищанию миллионов россиян и экономическому упадку страны. Россия должна умерить скорость и масштабы перехода к рынку и избрать более сбалансированный подход, который не будет стоить так дорого промышленности и народу.*

В действительности проблемы, стоящие перед российской экономикой, не были вызваны «шоковой терапией». Напротив, они проистекают из того, что правительству не удалось провести

достаточно радикальную и всеобъемлющую программу реформы. Вместо того чтобы отмести ограничения, затрудняющие развитие частного сектора, создать климат, благоприятный для предпринимательства, в течение прошлого года возникли новые барьеры для реформы. Даже те программы либерализации экономики, которые удалось внедрить, были затем ограничены или скорректированы, потому что их результаты оказались негативными в отношении какого-то привилегированного сектора экономики. В результате реформа выродилась в комплекс полумер. Программа шоковой терапии провалилась прежде всего потому, что никто по-настоящему ее не внедрял.

Существенные перемены произошли лишь в некоторых областях. Среди них — либерализация цен. Установление рыночного равновесия цен многие средства массовой информации отнесли к одной из ошибок шоковой терапии, которая привела к обнищанию потребителей, не предоставив им ничего взамен. На самом деле это обстоятельство положительно повлияло на уровень жизни в России, потому что стало противовесом массовой и искусственной инфляции зарплаты в течение предыдущих 5 лет, результатом которой явилась нехватка товаров и длинные очереди в магазинах, а также инфляция на черном рынке.

Либерализация цен — лишь один, хотя и очень важный аспект экономической реформы, и сама по себе вряд ли подтверждает справедливость обвинений в адрес российского правительства, будто оно слишком поспешно попыталось перейти к свободному рынку с помощью шоковой терапии. Дело в том, что рыночная экономика — это не только свободные цены. Чтобы от них был толк, они должны существовать в ситуации свободного рынка, основанного на частной собственности и частном предпринимательстве. Необходимо скорее приватизировать госпредприятия, создать юридические и финансовые стимулы производства в частном секторе. Однако правительство движется слишком медленно в этих направлениях, и его действия гораздо менее «революционны», чем нужно.

Опыт Польши и Чехословакии демонстрирует достоинства радикальной шоковой терапии. Экономическая ситуация в этих странах гораздо лучше, чем в большинстве восточноевропейских государств, потому что Польша и Чехословакия провели всеобъемлющие и далеко идущие экономические реформы путем быстрой либерализации цен и торговли, приватизации (в особенности мелких магазинов, ресторанов, розничной

торговли), сумели создать юридические и финансовые стимулы для развития производства в частном секторе.

В России попытки заставить неэффективные госпредприятия приспособиться к рыночной экономике тормозил страх перед высокой безработицей. В этом смысле весьма поучителен польский опыт. Перед началом шоковой терапии, три года назад, в Польше были сделаны, казалось бы, обоснованные прогнозы безработицы на уровне 20 и даже 30%. На самом деле она ниже 14%. При этом, как считают польские официальные лица и экономические аналитики, по крайней мере 30% из тех, кто числятся безработными, на самом деле работают с выгодой для себя в нарождающемся частном секторе. Последний в состоянии их принять, так как польское правительство всячески защищает и стимулирует предпринимательскую деятельность в этом секторе.

По российским законам, отличным от польских, значительная часть предпринимательской деятельности продолжает оставаться преступной. В России не существует частного землевладения, и более 90% сельскохозяйственных площадей находится в коллективном землепользовании. Высокие тарифы и другие препятствия во внешней торговле все еще не отменены. Права владения частной собственностью недостаточно защищены юридически. Меньше 1/3 государственного жилищного фонда продано частным лицам. Торговля на внутреннем рынке в целом регулируется и ограничивается государством. «Малая» приватизация буксует в большинстве районов России. Многие меры центрального правительства отменяются региональными правительствами, привыкшими к старым методам хозяйствования.

Цены на некоторые важные товары, прежде всего энергоносители, не освобождены и остаются значительно ниже рыночных. Цены на нефть в России в среднем составляют 20% мирового уровня. Контроль над ценами на нефть и другие энергоносители — ключевые элементы современной индустриальной экономики — привел к значительным искажениям ценовых пропорций, затрудняя переход к свободному рынку. «Цена», которую пришлось заплатить за контроль над ценами в этом секторе экономики, оказалась особенно высокой, так как экспорт энергоносителей — самый большой источник валютных поступлений и доходов бюджета. И кроме того, нефть, которая потребляется внутри страны по субсидированным ценам, не может быть продана за рубежом по рыночным ценам. В ре-

зультате контроля цен на энергоносители производство энергии в России упало на 30% с 1987 г.

Короче говоря, ничего даже приблизительно похожего на шоковую терапию не было предпринято в России. Миллионы русских обнищали не из-за шоковой терапии, а в результате инфляции, приближающейся к уровню гиперинфляции. А вызвана она во многом тем, что правительству не удалось провести в жизнь политику шоковой терапии.

Политика правительства в отношении инфляции характерна для его подхода к экономической реформе в целом. В течение первого квартала прошлого года оно попыталось ограничить расходную часть бюджета, чтобы сдержать инфляцию и стабилизировать рубль. После разового роста цен на 250% в январе, вызванного их либерализацией, инфляцию удалось снизить приблизительно до 10% в месяц. Но правительство отступило в апреле, значительно увеличив расходы, чтобы примирить со своей политикой директоров госпредприятий, которые боялись, что рыночные отношения лишат их работы. В результате бюджетный дефицит увеличился с 1,5% ВВП в первом квартале 1992 г. до 11% во втором. Правительственные расходы значительно выросли в течение третьего и четвертого кварталов (квартальный дефицит бюджета приблизился к 15% ВВП). Ситуация была отягощена выдачей кредитов госпредприятиям после того, как в июле В. Геращенко стал председателем Центрального банка.

В результате отказа правительства от сдержанной финансовой и денежной политики инфляция колеблется на уровне 25—30% в месяц. Высокая инфляция затронула интересы всех социальных групп, потому что обесценила рубль, курс которого упал на 50% с сентября прошлого года и на 70% с июля прошлого года. Это обстоятельство явилось серьезным препятствием коммерческому обмену и развитию частного сектора. Российские предприниматели пытаются избавиться от рублей и перейти на твердую валюту, в основном на доллар. Однако долларов и других твердых валют в России не хватает. В последнее время правительство пытается ограничить их оборот. В результате выросли бартерные обмены, которые гораздо менее эффективны, чем денежный оборот, и не способствуют экономическому росту.

Если нынешние тенденции будут развиваться, инфляция в России в 1993 г. превысит 25 раз. Ее болезненно ощущают все социальные группы, но более других — малоимущие и пожилые люди, наименее приспособленные к компенсированию деваль-

вации их зарплаты и накоплений. Малоимущие семьи тратят гораздо большую часть своего бюджета на покупку основных продуктов питания, одежды и оплату коммунальных услуг.

Итак, пожалуй, наиболее выдающимся достижением в России за прошлый год стало то, что удалось преодолеть огромное психологическое препятствие в осознании необходимости перехода к рыночной экономике и интеграции ее в мировую экономику. Сегодня вопрос о рыночной экономике уже начинается не со слова «если», а со слов «как» и «когда».

Официальная статистика не может измерить менее ощутимые выгоды от реформы и создания свободной рыночной инфраструктуры, такие, как рост товарных рынков, число которых в России ныне измеряется сотнями; спонтанная приватизация государственных предприятий, в результате которой бюрократы превращаются в бизнесменов; заметный рост предпринимательства; ускорение реформы в некоторых российских городах и областях; унификация множественных обменных курсов рубля и т. д.

Тем не менее факт остается: правительство не осуществило всеобъемлющей и далеко идущей программы экономических реформ. Но вина за это лежит не на президенте и его команде во главе с бывшим премьер-министром Гайдаром. Непопулярные в политическом отношении реформы проводились на фоне скептического отношения и усталости в обществе, а также активной политической оппозиции, особенно в парламенте. Проблема, таким образом, не в том, что реформы слишком болезненны, а в том, что по политическим причинам осуществлены лишь частичные реформы. Результатом стал существенный дисбаланс, не сопровождаемый соответствующей компенсацией, которую должны были бы обеспечить по-настоящему всеобъемлющие реформы.

МИФ 2. *Спад промышленности России при росте числа мелких магазинов и предприятий розничной торговли, которые, как кажется, не производят ничего ценного, - негативная тенденция.*

Одна из основных причин слишком медленных реформ — страх, что быстрый переход к свободному рынку поставит под угрозу разорения крупные государственные предприятия. В соответствии с логикой этого аргумента главное экономическое достояние России — ее промышленный потенциал, который необходимо сохранить при переходе к свободной рыночной эко-

номике. Как пояснил В. Черномырдин вскоре после своего назначения на пост премьер-министра, «наша страна с ее мощной инфраструктурой, с таким богатством и ресурсами не должна превращаться в страну мелких лавочников. Я за рынок и за экономику, но против базара. Никакая реформа не сможет дать результата, если мы полностью разрушим промышленность».

Подобные аргументы слышатся практически в любой экономически развитой стране (в том числе в США и Японии), считающей, что индустрия — синоним экономического процветания. Однако современная экономика все более становится экономикой услуг и информации. Чрезмерное внимание, уделяемое централизации промышленности, отражает взгляд, восходящий ко времени индустриальной революции предыдущего столетия. Продолжающееся отвлечение ограниченных ресурсов на развитие неэкономичных отраслей промышленности не может обеспечить процветание, а лишь будет способствовать дальнейшему обнищанию.

Не менее важно и то, какая доля промышленности России связана с военным производством, которое является прямой тратой ресурсов. Сегодня уже многие согласны с тем, что советская экономика была военной, ее основная задача заключалась не в повышении жизненного уровня граждан, а в создании военной мощи на уровне, значительно превосходящем реальные потребности безопасности. Те же, кто оплакивает падение промышленного производства в России за последний год, не говорят о том, что значительная его доля связана с сокращением производства танков, ракет и других орудий войны. России не только не нужна подавляющая масса этой продукции, но она не может себе позволить этого. Ликвидация ВПК и использование его ресурсов в более продуктивных целях не подорвет экономику и обеспечит предпосылки для широкого экономического роста.

Свободные рыночные экономики развиваются снизу вверх, а не сверху вниз. Они развиваются именно благодаря «базару», тысячам и тысячам «мелких лавочников» и торговцев, которые обогащаются, помогая своим клиентам получить необходимые товары и услуги. Действительно, как показывает история США, Западной Европы и других развитых стран, выгода, получаемая в результате деятельности этих мелких, но важных предприятий, является источником значительной доли капитала, необходимого для развития передовой высокотехнологичной индустрии.

К примеру, в Китае индивидуальные накопления составляют около 70% средств, используемых для новых инвестиций. В результате ВНП в Китае с 1978 по 1988 г. рос в среднем на 9%

ежегодно. Этот рост в основном связан с развитием нового частного сектора, который обеспечивает более 45% промышленного производства (23% — в 1979 г.). Если при этом учесть сельскохозяйственное производство и сектор услуг, то частный сектор обеспечивает 75% общего экономического производства Китая.

В Китае старые крупные предприятия тяжелой индустрии, построенные еще коммунистами, по-прежнему в руках государства. Они никоим образом не способствовали быстрому экономическому росту Китая в последнее десятилетие. До 90% их убыточны. Они вовсе не составляют основной элемент процветания, и китайское правительство активно ищет способы ликвидации наиболее убыточных предприятий, переводит в частный сектор те, которые еще поддаются санации.

Нынешний экономический рост в Китае свидетельствует именно о силе и мощи «базара» и значительном росте «мелких лавочников», действующих на нем, а также о том, что правительство активно стремится развивать его. Как отметил один высокопоставленный китайский государственный деятель, «только дураки по-прежнему полагают, что государство должно управлять промышленными предприятиями».

Не только в Китае, но и в Польше и Чехословакии мелкое частное предпринимательство обусловило быстрое и эффективное возрождение экономики на основе экспортного производства. В Польше экспорт практически удвоился с 8 млрд дол. в предреформенном 1989 г. до 15 млрд дол. в 1992 г. За первый год реформ в Польше был обеспечен положительный торговый баланс со странами Западной Европы в объеме 4,5 млрд дол. Еще важнее то, что доля частного сектора в польском экспорте увеличилась с 5% в 1990 г. до 22% в 1991 г. и продолжает расти.

Аналогично положение и в Чехословакии, где в первом квартале 1992 г. экспорт вырос на 17%, а экспорт в страны с рыночной экономикой — более чем на 45%. Значительный рост чехословацкого экспорта особенно примечателен, так как Чехословакия более любой другой восточноевропейской страны зависела от торговли со странами советского блока.

Частный сектор в Польше сегодня составляет приблизительно 45% валового внутреннего продукта по сравнению с 28% в 1989 г. В связи с тем, что в этой стране существовала мощная теневая экономика, фактическая доля частного сектора в ВВП была значительно выше и достигала, по мнению некоторых аналитиков, 60%. В целом за последние три года реформ частный сектор создал около 2 млн рабочих мест, 50 тыс. новых корпора-

ций и 700 тыс. мелких предприятий, которые все вместе обеспечивают свыше 55% занятости на рынке труда.

В Чехословакии доля розничного товарооборота в частном секторе возросла с 10% общего розничного товарооборота в начале 1991 г. до 40% к концу года, а число зарегистрированных частных предприятий утроилось.

Примечательно, что экономический рост в Польше и Чехословакии шел не за счет инфляции или безработицы. Более того, в Польше рост экономики сопровождался ослаблением инфляционного давления, а уровень инфляции упал с 600% в год в дореформенном 1989 г. до менее 50% в 1992 г.

В Чехословакии после первоначального единовременного роста индекса цен в среднем на 25,8% в январе 1992 г. уровень инфляции в расчете на квартал составлял менее 3%. Безработица представляла собой еще меньшую проблему, сохраняясь на уровне менее 7% в Чехословакии и 13% — в Польше. Причем, по мнению экспертов, эти цифры превосходят реальный уровень безработицы по крайней мере на 1/3 и не учитывают лиц, зарегистрированных в качестве безработных, но фактически работающих в частном секторе.

Те, кто утверждает, что России требуется более авторитарный режим для проведения реформы по китайскому образцу, забывают об опыте Польши и Чехословакии. Как и Россия, Польша и Чехословакия (в отличие от Китая) являются демократиями. Поскольку предпринимательство еще не достигло уровня Польши, Чехословакии и Китая, экономическое положение россиян значительно ухудшилось в течение последнего года. Слишком мало рабочих мест в формирующемся частном секторе. Быстрая экономическая реформа в политическом плане более реальна в странах, где частный сектор создает новые рабочие места практически с той же скоростью, с какой они ликвидируются в государственном секторе. В России же чиновники и директора предприятий выступают против широких экономических реформ, опасаясь, что они приведут к краху нерентабельных госпредприятий, вызовут массовую безработицу.

После снижения дотаций государственному промышленному сектору в Польше и Чехословакии произошел спад производства в тяжелой индустрии. Положительным следствием этого стало перераспределение ограниченных ресурсов в пользу частного сектора.

В России пока еще не произошло аналогичных сокращений дотаций и кредитов государственной промышленности. В первом квартале 1992 г. правительство попыталось значительно со-

кратить государственные субсидии и кредиты промышленности, но под давлением оппозиции быстро отказалось от этой затеи. В результате падение производства в России отстает от уровня Польши и Чехословакии, военно-промышленный комплекс продолжает получать достаточное количество ресурсов. Однако с падением коммунистической системы правления и окончанием холодной войны зачем России одна из крупнейших действующих армий, которая, как считается, вооружена и экипирована лучше, чем любая другая на земном шаре? Кроме того, стране нет необходимости оставаться крупнейшим в мире производителем стали, учитывая, что производство стали на каждый доллар валового внутреннего продукта в 15 раз выше, чем в США, в 8 раз выше, чем в Германии, в 7 раз выше, чем в Японии. России нужны небольшие магазины, рестораны, предприятия розничной торговли, короче говоря, ей нужен «базар». В Японии в расчете на 10 тыс. населения почти в 6 раз больше мелких магазинов, чем в России, в США — почти в 3 раза, в Германии — в 2 раза.

Сокращение субсидий и кредитов государственной промышленности — ключевое условие проведения стабильной финансовой и денежной политики в России. В результате будут ликвидированы нерентабельные предприятия, неспособные адаптироваться к ситуации ограниченных ресурсов. Значительная часть госпредприятий уже движется в этом направлении, устанавливая контакты с иностранными партнерами и инвесторами, переходя на новые способы производства, продавая фонды, которые не имеют большого значения для обеспечения развития в будущем. Ограничение и замедление реформ во имя «сохранения российской промышленности» ни в коей мере не будет способствовать этим переменам и нанесет значительный ущерб промышленному потенциалу. Ограничение стимулов к структурной перестройке, замедление реформы приведут к дальнейшему расточительству и так весьма ограниченных ресурсов.

Путь к сохранению промышленности России заключается не в продолжении традиционной политики и поддержании потока кредитов убыточным госпредприятиям, а в массовой их приватизации. Как только российская промышленность окажется в частных руках, она будет все более отвечать потребностям народа. При этом предприниматели, учитывающие запросы рынка, а не бюрократы станут решать, что, где и как производить.

Даже те предприятия, которые всплывут вверх брюхом, могут быть спасены. В некоторых случаях обанкротившееся пред-

приятие будет поглощено более благополучным, включено в рентабельную цепочку производства. В других случаях предприятие распадется, из него выделятся жизнеспособные подразделения. Короче говоря, Россия в целом не пострадает от сокращения промышленного потенциала, наоборот, будет обеспечен чистый прирост по мере того, как ограниченные ресурсы станут использоваться более эффективно.

Это «созидательное разрушение», как назвал его экономист Дж. Шумпетер, сопряжено со значительными трудностями и проблемами. Оно создает условия для быстрых перемен, но и значительную непредсказуемость, приводя к временной безработице по мере того, как госпредприятия перестраиваются и интегрируются в рыночную экономику. Однако адекватная реакция на этот неизбежный ход событий заключается не в отходе реформ из-за страха перед последствиями, а именно в быстрой их реализации, в создании новых рабочих мест в частном секторе. Переход от социализма к капитализму был успешным в тех странах, которые развивали частную предпринимательскую деятельность не просто активно, но даже агрессивно.

МИФ 3. *Уникальность исторического развития России и ее культуры поставили ее в положение, в котором развитие предпринимательского капитализма по западному сценарию проблематично. Россия должна найти свой "третий путь": ни социалистический в большевистском смысле, ни капиталистический в американском или западноевропейском смысле.*

Действительно, Россия имеет уникальную историю и культуру, во многом отличную от истории и культуры США, Западной Европы и Японии. Прежде всего, страна 70 с лишним лет жила при коммунистическом режиме, уничтожены миллионы крестьян, которые воспротивились насильственной коллективизации своих хозяйств, репрессированы предприниматели, отказавшиеся соблюдать запрет коммунистов на частную предпринимательскую деятельность и инициативу. Кроме того, обычно утверждается, что в отличие от США и Западной Европы, Россия оказалась относительно незатронутой эпохой Возрождения и Просвещения и поэтому не в состоянии правильно оценить важность предпринимательства, частной собственности, самоуправления и демократии. Однако Япония, к примеру, не переживала Возрождения и Просвещения, тем не менее демократические и рыночные институты там процветают.

Точка зрения, будто российская культура никогда не позволит России стать демократической страной, была широко распространена среди западных исследователей и специалистов вплоть до событий 1991 г., а в самой России — пожалуй, даже больше, чем на Западе. Продолжает существовать мнение, что Россия никогда не может стать капиталистической. На мой взгляд, этот предрассудок не имеет сколь-нибудь значительной основы. Как бы враждебна ни была по отношению к демократическим и рыночным институтам культура страны, она не в состоянии погасить естественного стремления личности к свободе и лучшей жизни.

Аналогичным образом в экономической литературе 50—60-х годов считалось, что капитализм не подходит народам Азии, поскольку конфуцианская этика не признает ценности «голого индивидуализма» и конкуренции — основных принципов рыночной экономики. А сегодня все мы стали свидетелями мощного роста азиатских «тигров» (Гонконга, Тайваня, Корейской Республики и Сингапура).

Проблема в России заключается не в том, что якобы российский народ не отреагировал на появившиеся возможности рыночных отношений, а в том, что все еще слишком мало этих возможностей. Он демонстрирует чрезвычайное терпение и изобретательность, несмотря на сбивающие с толку препятствия на пути к предпринимательству и инициативе частного сектора.

Выход нужно искать не в мифическом «третьем пути», а в предпринимательском капитализме. Это требует проведения четкой экономической программы, которая устраняла бы бюрократические преграды для развития на пути предпринимательства и инициативы частного сектора и одновременно стимулировала производство продукции.

ПУТЬ МЕНЕДЖЕРА

ЛИ ЯКОККА

ОТЧАЯННЫЙ РЫВОК

Ли решил использовать малейший шанс, чтобы добиться утверждения конгрессом гарантированных займов для корпорации. Как и у нас, он оказался в роли ответчика, обвиняемого. Он по сути подвергся судилищу конгресса и прессы за старые и новые, реальные и воображаемые грехи в управлении корпорацией «Крайслер».

Его обвиняли в том, что компания не предвидела развертывания умными японцами производства автомобилей с расходом горючего 8 л на 100 км, забывая при этом, что американский потребитель постоянно предъявлял спрос на автомобили большого размера. В том, что «Крайслер» оказалась не готовой к ситуации, возникшей в связи со свержением шаха Ирана. То, что ни президент Картер, ни Генри Киссенджер, ни Дэвид Рокфеллер, ни государственный департамент также не предвидели этого, хотя располагали гораздо большей информацией, никого не смущало.

Компанию «Крайслер» поносили за то, что она оказалась не готовой приспособиться к введению жесткой системы распределения горючего, в результате чего возникли беспорядки у бензоколонок. Согласно представлениям, сложившимся в умах конгрессменов и журналистов, руководство компании согрешило, потеряв рынок, и заслужило кару.

В ходе слушаний в конгрессе «Крайслер» выставили в качестве носителя всего дурного, что происходит в американской промышленности. В передовых статьях компанию осыпали оскорблениями за то, что у ее руководства не хватило порядочности добровольно капитулировать и грациозно сойти в могилу.

Когда Ли предстал перед подкомиссией по экономической стабилизации комиссии по делам банков, финансовым вопросам и городскому хозяйству палаты представителей, на заседа-

---

Продолжение. Начало см.: ЭКО, 1992, № 10—11, 1993, № 1—3.

нии присутствовали все ее члены, хотя обычно на слушаниях этого не бывает.

Ли изложил суть дела. «Вы, конечно, понимаете, — сказал он, — что я здесь сегодня выступаю не только от своего имени. Я говорю от имени сотен тысяч людей, чьи средства к существованию зависят от того, сохранится ли в автоиндустрии корпорация «Крайслер». От нас зависит жизнь наших 140 тыс. рабочих, служащих, 4700 дилеров и 150 тыс. работников, осуществляющих продажу и техническое обслуживание нашей продукции, 19 тыс. поставщиков и 250 тыс. их рабочих и служащих и, конечно же, членов семей и иждивенцев всех этих работающих для нас людей».

Ли объяснил, что вовсе не обращается за подаянием. Что компания ходатайствует о предоставлении гарантии на заем, который до последнего доллара будет своевременно возвращен, причем с процентами. Он изложил семь важнейших аргументов.

Во-первых, причины трудностей кроются в комбинации ряда факторов: плохого управления, чрезмерного правительственного регулирования, энергетического и экономического кризиса.

Во-вторых, уже предпринят ряд срочных и решительных мер для преодоления трудностей. Распроданы малоприбыльные подразделения. Удалось мобилизовать довольно значительную сумму новых средств. Сокращены постоянные издержки в годовом исчислении почти на 600 млн дол. Снижено жалованье 1,7 тыс. менеджеров верхнего звена. Отменены все планы повышения зарплаты. Урезаны планы продажи акций работникам компании. Отменена выплата дивидендов по обыкновенным акциям. Фирма заручилась солидными обязательствами своих поставщиков, банкиров, дилеров и рабочих, а также местных властей и властей штатов.

В-третьих, чтобы компания оставалась прибыльной, она должна выпускать полный ассортимент легковых автомобилей и малотоннажных грузовиков. Она не сможет выжить, если станет производить только какой-либо один вид продукции, например, малолитражные легковые автомобили. Чистая прибыль на один такой автомобиль составляет около 700 дол., чего недостаточно для сохранения жизнеспособности компании, не говоря уже о конкуренции с японскими фирмами, пользующимися преимуществом низких ставок заработной платы и щедрыми налоговыми льготами.

В-четвертых, корпорация не сможет выжить, объявив о банкротстве.

В-пятых, она не располагает предложениями о слиянии от других компаний — ни американских, ни иностранных. Если она не получит гарантированные займы, едва ли кто-либо с ней объединится.

В-шестых, вопреки искусственно созданной репутации производителей неэкономичных автомобилей, «пожирателей бензина», корпорация «Крайслер» добилась наивысшего в «большой тройке» среднего показателя экономичности расхода горючего. Она предложила рынку больше моделей, расходующих не более 10 л горючего на 100 км пробега, чем «Дженерал моторс», «Форд», «Тоёта», «Датцу» или «Хонда».

И, наконец, Ли заявил, что план деятельности на ближайшие пять лет строится на трезвых расчетах. Руководство «Крайслера» уверено в том, что компания способна повысить свою долю на рынке и вскоре стать прибыльной.

Вопросы и обвинения в адрес Якокки сменяли друг друга. До сознания некоторых членов подкомиссии просто не доходило, что у корпорации «Крайслер» теперь новое руководство. Принялись искать козла отпущения, но Якокка отказывался возлагать вину за все трудности на прежних руководителей корпорации. В конце концов, в третьем квартале 1979 г. «Форд мотор компани» тоже понесла убытки в размере 678 млн дол. Не может же быть, чтобы менеджеры всех фирм «большой тройки» в одно и то же время превратились в дураков! Совершенно очевидно, что существовали более глубокие, неизбежные причины таких беспрецедентных убытков.

Ли навсегда запомнил выступление Ричарда Келли, самого откровенного противника «Крайслера»: «Я думаю, что вы пытаетесь нас надуть. Я полагаю, что, когда вы вышли на открытый рынок, ваши конкуренты — не сидящие здесь перед вами представители народа, а короли индустрии, действительно знающие толк в том, как делать дело, — по своей доброй воле указали вам на необходимость уйти с дороги. И велели они вам уйти с дороги потому, что в тех же условиях, в каких они выжили, вы не сумели с этим справиться. И вот теперь вы являетесь сюда и рассчитываете, что кучка дурачков в нашей подкомиссии проглотит весь этот вздор о человеческих страданиях».

Келли искусно подыгрывал средствам массовой информации, подбирая нужные выражения для возбуждения умов читателей и слушателей вечерних известий... Он снова и снова обрушивал свои удары. «Подаяние корпорации «Крайслер» послужит началом новой эры безответственности в правительстве. Подаяние корпорации означает сдирание шкуры с американского ра-

бочего, американской индустрии, с налогоплательщика и потребителя. Милостыня для корпорации «Крайслер» — это самое вопиющее надувательство в наше время». Не правда ли, знакомый для наших руководителей предприятий пафос?

К счастью, не все члены подкомиссии были настроены враждебно. Стюарт Маккинни, старейший из республиканского меньшинства в подкомиссии, оказал Якокке сильную поддержку, потому что понимал, какой ущерб может нанести альтернатива гарантированному займу.

Его позиция сводилась к следующему: «Я знаю автомобильное дело, и я знаю, чего Якокка сумел достигнуть в компании «Форд». Я убежден, что он и здесь справится». В какой-то момент в ходе дебатов он, обращаясь к Якокке, сказал: «Если вы сумеете добиться в корпорации «Крайслер» таких же успехов, каких добились в «Форд мотор», нам придется поставить вам памятник». Якокка при этом подумал: «И вы знаете, что происходит с памятниками — голуби покрывают их своим пометом».

Активнее всех отстаивал в конгрессе позицию Якокки О'Нил. Еще до официального обращения в конгресс Ли встретился с ним, чтобы объяснить положение. Как только он выступил в поддержку просьбы, ход слушаний начал меняться. О'Нил образовал специальную группу спикеров палаты в составе около тридцати человек для обработки своих коллег. Была создана также небольшая специальная группа поддержки из членов палаты-республиканцев, причем их задача оказалась более трудной.

Аналогичные слушания проводились и в сенате. Там главным обвинителем выступал Уильям Проксмайр, председатель сенатской комиссии по делам банков. Он был суров, но вместе с тем прямолинеен и честен. С самого начала он заявил, что является решительным противником гарантированных займов. Но в прошлом он неоднократно давал согласие на оказание помощи компании «Америкэн моторс».

В 1967 г. «Америкэн моторс» получила налоговую скидку федерального правительства, которая сэкономила ей 22 млн дол.

В 1970 г. «Америкэн моторс» в виде исключения было предоставлено специальное разрешение закупить у «Дженерал моторс» технологию контроля токсичности выхлопных газов, хотя и существовал запрет федерального суда на такого рода закупки.

В 1974 г. федеральное правительство распространило на «Америкэн моторс» статус мелкого предприятия, чтобы обеспе-

чить ей преимущественное право на получение государственных контрактов.

В 1977 г. «Американ моторс» было предоставлено право испросить двухлетнюю отсрочку введения правил о соблюдении норм содержания окислов азота в выхлопных газах. И в 1979 г. Управление по охране окружающей среды дало «Американ моторс» такую отсрочку. Кстати, аналогичная отсрочка для фирмы «Крайслер» обеспечила бы ей экономию свыше 300 млн дол.

Проксмайр создал себе солидную репутацию, высмеивая правительственные расходы, целесообразность которых он оспаривал, но для «Американ моторс» он явно делал исключения. Почему? А потому, что по воле судьбы оказался сенатором от штата Висконсин, где находится крупнейший сборочный завод «Американ моторс». Схватка была жаркой. Ли заявил: «Вспоминаю, что вы были главным инициатором предоставления гарантированных займов фирме «Американ моторс», причем займы были предоставлены французами. Следовательно, вы оказались пособниками французского правительства». «Крайслер» боролась за свою жизнь, и в тот момент Якокка меньше всего заботился о том, чтобы быть тактичным.

Проксмайр задал Ли головомойку за нежелание последовательно придерживаться собственных идеологических принципов. «Энергичнее, чем кто-либо другой в Детройте, — сказал он, — вы вели кампанию против вмешательства федерального правительства, и в ваших высказываниях содержалась изрядная толика здравого смысла. Я бы их вполне поддержал, а другие члены комиссии могли бы их поддержать еще решительнее». Он доказывал, что, предоставив компании гарантии, правительство оказалось бы слишком вовлеченным в дела корпорации «Крайслер». «Не противоречит ли это тому, — попрекал он Якокку, — что вы столь долго и столь красноречиво проповедовали?»

«Конечно, противоречит, — отвечал Ли. — Всю свою жизнь я оставался сторонником свободного предпринимательства. Я явился в конгресс с большой неохотой. Но у меня безвыходное положение. Я не могу спасти компанию без предоставления ей каких-либо гарантий со стороны федерального правительства. Я не собираюсь вас поучать, — продолжал он. — Вам, господа, известно лучше, чем мне, что мы вовсе не создаем прецедент. Правительство уже предоставляло гарантии по займам на 409 млрд, а посему мы просим вас не ограничиваться сегодня этим пределом. Увеличьте эту сумму до 410 млрд ради компании «Крайслер», десятой по величине в Соединенных Штатах и обеспечивающей занятость 600 тыс. человек».

Когда Якокка заговорил о прецедентах, даже самые ярые его противники почувствовали себя неловко. На это они могли ответить лишь следующее: «Если в прошлом мы делали групости, то отсюда не следует, что надо сделать еще одну».

Еще одним противником в сенатской комиссии был сенатор-республиканец от штата Пенсильвания Джон Хайнц. Он обрушился на акционеров фирмы и настаивал на том, что их следует наказать. Пришлось объяснить, что держателями акций корпорации «Крайслер» являются не некие финансовые институты, что 30% акционеров — это служащие компании, а остальные — частные лица. Они уже поняли, что стоимость их акций существенно снизилась.

Но Хайнц требовал, чтобы на рынок немедленно выбросили еще 50 млн акций, в результате чего их цена упала бы с 7,5 до 3,5 дол. за акцию. Интересно, что в последующем она и без того сократилась именно до этого уровня. Хайнц никак не мог уразуметь, что при том положении, в каком компания оказалась, никто вообще не заинтересован в приобретении ее акций по какой бы то ни было цене.

Но дело не ограничивалось одними слушаниями в комиссиях палаты представителей и сената. Большую часть своего времени Якокка потратил на конфиденциальные встречи с отдельными лицами или небольшими группами: единственной женщиной в составе сената; группой членов палаты представителей итальянского происхождения; лидером группы негритянских конгрессменов.

В последние три месяца 1979 г. на Якокку легла страшная нагрузка. Дважды в неделю приходилось выезжать в Вашингтон и одновременно стараться руководить корпорацией. Между тем у Мэри периодически возникали приступы диабета. Два или три раза он вынужден был все бросать и возвращаться в Детройт, чтобы быть рядом с женой.

Всякий раз, когда он отправлялся в Вашингтон, у него был немыслимый график из восьми-десяти встреч в день. Приходилось произносить все те же речи, излагать те же позиции, выдвигать те же аргументы. Повторять, повторять, повторять все то же самое...

За все это время самое главное для компании было сохранить доверие потребителя. Пока длились слушания, продажи машин резко упали. Никто не хотел покупать автомобиль у компании, которая вот-вот провалится в тартарары. Доля потребителей, готовых хотя бы только обдумать возможность покупки автомобиля фирмы «Крайслер», сократилась с 30 до 13%.

Существовало два подхода к вопросу о том, как следует реагировать на кризисное положение корпорации.

Сотрудники службы по связям с общественностью считали, что лучше всего придерживаться политики молчания. «Надо сидеть тихо, — говорили они, — все обойдется. Меньше всего следует привлекать внимание к катастрофическому положению корпорации».

Однако рекламное агентство «Кенон энд Экхард» решительно отвергало такую позицию. «Поскольку ситуация критическая, — утверждали специалисты агентства, — корпорация стоит перед выбором: либо умирать тихо, либо умирать, громко взывая о помощи. Мы рекомендуем второй путь. В этом случае сохраняется шанс на то, что кто-нибудь вас услышит».

Руководство согласилось с их рекомендацией. Агентство разработало программу рекламной кампании, которая внушала бы публике уверенность в благополучном будущем фирмы. Надлежало внедрить в сознание людей две вещи: во-первых, что «Крайслер» абсолютно не намерена покинуть автобизнес и, во-вторых, что она производит именно те автомобили, какие действительно нужны Америке.

Вместо обычных рекламных публикаций, содержащих иллюстрации и тексты, характеризующие новые модели, руководство фирмы выступало в средствах массовой информации с серией статей, в которых излагало точку зрения на гарантированные займы, а также долгосрочные планы корпорации «Крайслер». Вместо рекламирования продукции стали рекламировать саму компанию и ее будущее.

Рекламные тексты были выдержаны в духе откровенности и искренности, имели наступательный характер. В компании слишком хорошо знали, что думает рядовой американец о корпорации «Крайслер», а поэтому постарались поставить себя на его место и предугадать его вопросы и сомнения. Не было смысла игнорировать враждебную прессу. Наоборот, следовало встречать ее во всеоружии, вместо несостоятельных слухов приводить убедительные факты.

Один из таких текстов имел смелый заголовок, заставлявший потребителя призадуматься: «Станет ли Америка лучше без «Крайслера»? В других рекламных текстах весьма резко ставились некоторые вопросы:

Разве не общеизвестно, что автомобили «Крайслера» неэкономичны?

Не являются ли большие автомобили «Крайслера» слишком большими?

Не тянул ли «Крайслер» слишком долго с выпуском на рынок малолитражных автомобилей?

Не конструирует ли «Крайслер» неудачные модели автомобилей?

Разве у «Крайслера» больше, чем у кого-либо, неразрешимых проблем?

Достаточно ли компетентно руководство «Крайслера», чтобы возродить компанию к жизни?

Сделал ли «Крайслер» все от него зависящее, чтобы собственными силами справиться со своими трудностями?

Имеет ли «Крайслер» будущее?

Под всеми текстами стояла подпись Якокки. Так публике демонстрировалось, что в жизни корпорации началась новая эра. В конце концов, глава компании, находившейся на грани разорения, должен дать определенные заверения публике и успокоить ее. Он обязан сказать: «Я здесь, я реальное лицо, и я несу ответственность за эту компанию. И чтобы показать вам свои твердые намерения, я ставлю здесь свою подпись».

Такая рекламная кампания имела крупный успех. По мнению Якокки, она сыграла важную роль в попытках убедить конгресс дать согласие на государственные гарантии по займам.

Но существовал и второй фронт: контора фирмы в Вашингтоне организовала массированное дилерское лобби. Группы дилеров отделений «Крайслера» и «Доджа» ежедневно прибывали в Вашингтон. Вице-президент фирмы по связям с общественностью проводил с ними брифинги и советовал, с кем из конгрессменов следует встретиться и что им говорить. Поскольку большинство дилеров придерживались консервативных взглядов и голосовали за республиканцев, их присутствие в Вашингтоне оказывало большое влияние на конгрессменов по чисто идеологическим причинам. К тому же многие дилеры жертвовали значительные суммы в избирательные фонды — обстоятельство, которое любой конгрессмен никак не может позволить себе игнорировать. Удалось даже организовать поездки в Вашингтон некоторых дилеров других автомобильных фирм: они доказывали там, что конкуренция приносит благо всей автоиндустрии и что корпорация «Крайслер» заслуживает того, чтобы ей предоставили свой шанс.

Каждому конгрессмену была направлена компьютерная распечатка, содержащая перечень всех работающих на корпорацию поставщиков и дилеров в его избирательном округе; приводился точный расчет того, к каким последствиям для данного округа может привести ликвидация корпорации «Крайслер».

Этот перечень, заставивший конгрессменов обратить самое серьезное внимание на проблемы корпорации «Крайслер», возымел громадное действие.

Затем свою роль сыграл Фрэйзер, лидер профсоюза, предпринявший самостоятельное лоббистское наступление. Он прекрасно понимал, что произойдет с членами его профсоюза, если «Крайслер» потерпит крах.

Президент Картер не вмешивался в дебаты по делу корпорации «Крайслер», но поддерживал ее позицию. Президент передал вопрос о проблемах корпорации на рассмотрение министерства финансов, дав ясно понять, что он на стороне компании. Без поддержки исполнительной власти закон о предоставлении гарантированного займа никогда не был бы принят.

Когда наступило время голосования, Якокка имел в конгрессе довольно много сторонников. С соотношением голосов 2 к 1 (271 против 136) палата представителей решила помочь корпорации «Крайслер» снова стать на ноги.

Ли был измучен до предела и, хотя испытывал чувство облегчения, однако не был настроен слишком оптимистически. Он знал, что придется еще приложить много усилий, прежде чем удастся получить хоть один пенс из займов, гарантированных государством.

Закон предписывал произвести такую перестройку финансов компании «Крайслер», которая, по мнению министра финансов Дж. Уильяма Миллера, должна была представлять собой сложнейшую в истории американского бизнеса финансовую операцию. От одной мысли о ней Якокку бросало в дрожь.

Закон учреждал Совет по гарантированным займам с задачей в течение ближайших двух лет предоставить фирме гарантии по займам на общую сумму до 1,5 млрд дол., которые подлежали погашению к концу 1990 г. Но это решение сопровождалось рядом требований.

Кредиторам предлагалось предоставить фирме 400 млн дол. в виде займов и отсрочить погашение существующих займов на сумму 100 млн дол., а иностранным кредиторам предлагалось предоставить дополнительный заем на сумму 150 млн дол.

Корпорации надлежало дополнительно мобилизовать 300 млн дол. посредством продажи своих активов.

Поставщики должны были предоставить по меньшей мере 180 млн дол., в том числе 100 млн — в форме приобретения акций корпорации.

Штаты и местные власти, на территории которых размещены заводы фирмы «Крайслер», должны предоставить 250 млн дол.

Самой корпорации надлежало выпустить на рынок новые акции на сумму 50 млн дол.

Сокращение различных выплат членам профсоюза должно образовать экономию в размере 462 млн дол.

Сокращение или замораживание заработной платы не членам профсоюза обеспечивало экономию в сумме 125 млн дол.

Кроме того, правительство фактически принимало под залог все активы корпорации «Крайслер». Все, чем владела фирма — автомобили, недвижимость, заводы, оборудование, что по бухгалтерским книгам оценивалось в 6 млрд дол. Правительственные эксперты определили ликвидационную стоимость активов фирмы в 2,5 млрд дол. Если события развивались бы по худшему сценарию, правительство располагало преимущественным правом взыскать с корпорации причитающиеся ему долги. Если бы она потерпела крах, то оно возместило бы себе 1,2 млрд дол. предоставленных займов, прежде чем любые другие кредиторы предъявили бы свои претензии.

Даже если оценка в 2,5 млрд дол. была завышенной и подлинная стоимость активов оказалась бы вдвое меньше, правительство все равно сохраняло гарантию от потерь. Если бы фирма не смогла расплатиться по полученным займам, Совет по гарантированным займам вполне мог ликвидировать ее активы и вернуть себе все сполна. Иными словами, правительство не брало на себя никакого риска вообще!

Несколько недель спустя после принятия закона о гарантированных займах к власти пришли республиканцы. Их позиция заключалась в следующем: «Это картеровская программа. Мы будем соблюдать букву закона, но за пределы этого не выйдем ни на шаг. Принятое решение противоречит нашим идеологическим принципам. Если «Крайслер» в результате сумеет преодолеть свои трудности, это бросит тень на наши принципы. Мы бы не хотели, чтобы у других компаний рождались всякие экстравагантные идеи».

Якокка написал свою книгу спустя четыре года после принятия закона о гарантированных займах. За этот период фирма обеспечивала заработок сотням тысяч людей, избавив их от необходимости жить на пособия. В виде налогов выплачены сотни миллионов долларов. Сохранена конкуренция в автобизнесе. Займы погашены за семь лет до установленного срока. Уплачены крупные комиссионные Совету по гаранти-

рованным займам. А правительство получило неожиданные доходы от продажи гарантийных обязательств.

Учитывая все это, Якокка спрашивает: нарушила ли фирма, обратившись за помощью к конгрессу, дух свободного предпринимательства? Или иначе: содействовал ли последовавший за этим успех сохранению системы свободного предпринимательства в Америке?

РАВЕНСТВО ЖЕРТВ

С принятием закона о гарантированных займах фирма получила шанс выжить, но неизбежна была отчаянная борьба.

В войне за спасение фирмы «Крайслер» Якокка выступил в роли полководца, но, разумеется, действовал не в одиночку. Он создал сплоченную коалицию сил, которая продемонстрировала, какие потенции кроются в сотрудничестве, когда настают тяжелые времена.

Якокка начал с сокращения своего собственного жалованья до символического доллара в год. Смысл руководства заключается в том, чтобы показывать пример. Ли сделал это вовсе не для того, чтобы изобразить себя великомучеником. Он сделал это потому, что следовало разделить судьбу всех работающих в компании. Теперь при встрече с председателем профсоюза Дугласом Фрэйзером можно было прямо посмотреть ему в глаза и сказать: «Вот чего я жду от ваших людей в качестве их доли бремени». В результате Фрайзер лишался возможности прийти к Якокке и заявить: «А ты, сукин сын, чем жертвуешь ты?» Вот поэтому, руководствуясь трезвым, холодным расчетом и преследуя вполне прагматические цели, Ли пошел на это.

Отказ Якокки от жалованья произвел большое впечатление в Детройте. Он продемонстрировал, что все в фирме «Крайслер» идут на жертвы. Когда Ли начал приносить свою жертву, то увидел, что другие делают все, что необходимо. И только поэтому корпорация «Крайслер» выбралась из трясины. Спасли ее не сами по себе займы, хотя они были очень нужны, спасли сотни миллионов долларов, которые дали Якокке все заинтересованные в судьбе фирмы.

Чтобы сократить издержки, пришлось уволить много людей. Это как война: мы победили, но мой сын не вернулся. Было много тягостного. Рушились судьбы людей, детей забирали из колледжей, некоторые запивали, разводились с женами. Компа-

ния была сохранена ценой громадных лишений для множества людей.

Сократив свое собственное жалованье, Ли принялся за руководящий персонал компании. Была ликвидирована программа, предусматривавшая продажу акций «Крайслера» менеджерам за половинную стоимость. Им было сокращено жалованье на 10%, что никогда прежде не практиковалось в автоиндустрии. Было также сокращено жалованье служащим всех уровней, за исключением низшего. Лишь жалованье секретарей осталось, так как они заслуживали каждый заработанный цент.

Менеджеры покорно приняли это решение. Они очень хорошо понимали, что в любой момент с корпорацией может быть покончено. В такие времена нет обходных путей. Остается лишь один путь — тот, который ведет к возрождению фирмы.

Затем Ли обратился к профсоюзу. Профсоюзы всегда придерживались мнения, что менеджеры — это жирные коты, а из рабочих выжимают все соки. Теперь Ли им заявил: «Ну вот, вы видите перед собой весьма отощавших жирных котов, не так ли? А какую позицию займете вы?» С того дня он стал в глазах рабочих их приятелем.

Достигнуть этого было нелегко. Пришлось выложить им горькую правду, говорить с ними жестко. «Вот что, ребята, — сказал им Якокка, — я приставил вам к виску револьвер. В моем распоряжении имеются тысячи рабочих мест с почасовой ставкой 17 дол. Со ставкой 20 дол. у меня нет ни одного места. Вот почему вам лучше трезво взвесить положение».

Год спустя, когда ситуация даже еще ухудшилась, пришлось снова обратиться к профсоюзу. Это была одна из самых коротких речей Якокки. «Вам придется уже к утру принять решение. Если вы мне не поможете выйти из положения, я вам башку снесу. Я утром объявлю о банкротстве, а рабочие окажутся без работы. В вашем распоряжении остается восемь часов на размышления. Решение зависит от вас».

Рабочие пошли на весьма существенные уступки. Их почасовые ставки сразу же сокращались на 1,15 дол. А всего за полтора года эта цифра достигла 2 дол. За 19 месяцев средний рабочий фирмы «Крайслер» потерял в зарплате почти 10 тыс. дол.

Одна из статей закона о гарантированных займах обязывала осуществить программу предоставления в собственность работников акций корпорации «Крайслер». На протяжении четырех лет это обходилось в 40 млн дол. в год. Но когда рабочие участвуют в прибылях, они гораздо больше заинтересованы в высоком качестве продукции. (Каждый рабочий теперь владел акция-

ми корпорации на сумму около 5600 дол. — порядочный запас на «черный день».)

И по этому поводу поборники свободного предпринимательства подняли шум, полагая, что это является первым шагом к социализму. Однако, по мнению Якокки, нет ничего предосудительного в том, что рабочие владеют частью активов фирмы. Это ни в коей мере не мешает хорошему управлению ею.

Руководству фирмы пришлось также просить профсоюз помочь в борьбе с прогулами. были ужесточены правила внутреннего распорядка, чтобы можно было наказывать хронических нарушителей трудовой дисциплины.

В течение 1980 г. Ли посетил буквально каждый завод компании, чтобы поговорить с рабочими. На массовых митингах он благодарил их за то, что они держались вместе с ним в эти тяжелые времена. Он говорил, что когда дела пойдут лучше, их заработная плата будет уравнена со ставками, действующими в «Форд мотор» и «Дженерал моторс», но произойдет это не очень быстро. В ответ одни улюлюкали и бранились, другие аплодировали. Такие же встречи прошли с администрацией заводов. Не всегда ответы Якокки удовлетворяли всех, но уже одна возможность поговорить друг с другом означала большой шаг вперед.

Между тем, кризис следовал на кризисом. Это изматывало.

Как раз в этот трудный период служащая завода на Линч-Роунд в Детройте написала заметку в заводскую газету. Она, по существу, призывала рабочих усердно трудиться. Разумеется, не все рабочие разделяли ее мнение. Мало радости, когда тебе сокращают почасовую ставку заработной платы на два доллара. И все же не совсем точно было утверждение, постоянно повторяемое в средствах массовой информации, будто рабочие фирмы «Крайслер» получают в час на два доллара меньше, чем компаний «Форд» и «Дженерал моторс». Дело в том, что в отличие от последних на попечении корпорации «Крайслер» относительно больше пенсионеров. Средний возраст рабочей силы здесь самый высокий в отрасли. После увольнения тысяч работников корпорация обязана была выплачивать им пенсию, покрывать их расходы на медицинское обслуживание и вносить за них взносы по страхованию жизни. А деньги на все эти расходы должны создавать работающие на предприятиях.

В нормальные времена все это не составляет проблемы. На каждого пенсионера приходится по крайней мере два рабочих и они создают достаточно продукции, чтобы за ее счет можно было платить ему пенсию и производить другие выплаты. Однако к

1980 г. создалось нелепое и беспрецедентное соотношение: на каждые 100 пенсионеров было только 93 работающих. В результате каждый рабочий формы «Крайслер» нес на себе бремя экономического обеспечения как самого себя, так и еще кого-то другого.

Хотя рабочие и согласились с сокращением почасовой ставки на два доллара, из-за большего числа пенсионеровч издержки на рабочую силу пропорционально не снизились. Часть рабочих фирмы не желала принимать это в расчет. Их позиция сводилась к следующему: «Это не моя проблема. Я не могу взять своего собрата на иждивение».

Еще до того, как профсоюз согласился пойти на какие бы то ни было уступки, Якокка ввел Дугласа Фрэйзера в состав совета директоров корпорации, так как знал, что он способен внести свою лепту в руководство фирмой. Когда возникает необходимость закрыть какой-либо завод, он советует, как свести к минимуму связанные с этим неурядицы и страдания людей.

Естественно, деловые круги пришли в ярость. Якокке говорили: «Вы не смеете это делать! Вы впускаете лису в курятник. Вы сошли с ума!» На это он отвечал: «Погодите-ка! Почему вы считаете справедливым иметь в составе правления банкиров, которым вы должны 100 млн дол., а иметь там представителя рабочих считаете неправомерным? Почему считается правильным иметь в составе правления поставщиков? Разве это не противоречие?»

Многие профсоюзные деятели опасались, что вхождение Фрэйзера в совет директоров может подорвать их способность выжимать из администрации максимум уступок. Всю свою жизнь они руководствовались принципами, повелевающим вырывать все, что только возможно, поскольку, мол, администрация никогда не сделает для рабочих ничего хорошего, если не добиваться этого путем насилия или кровопролития.

Чтобы изменить этот образ мыслей, нужны люди, способные поднимать вопрос о дележе прибылей только тогда, когда есть что делить, и ставить вопрос о повышении заработной платы лишь тогда, когда повысилась производительность труда. Быть может, для концепции участия рабочих в прибылях, говорит Якокка, еще не настало время. Но пора для нее неизбежно настанет, так как если бесконечно откладывать ее реализацию и вести драку за большую долю пирога в условиях, когда сам пирог становится все меньше, японцы будут продолжать захватывать рынки США, считает Ли Якокка.

Реферат подготовила **Л. КОЛОСОВА**

УЧИТЕЛЬ ГОСПЛАНА

А. И. ТИМОШЕНКО,
кандидат исторических наук,
Институт истории СО РАН,
Новосибирск

Знаменитые «народнохозяйственные планы» в России не были открытием большевиков и советского правительства, как традиционно представлялось до недавнего времени. Вопросы усиления государственного влияния, плановости и централизации в области экономики, особенно финансов, банковского дела, рассматривались в правительственных и предпринимательских кругах задолго до революции, особенно в годы первой мировой войны.

Своей основательностью, логикой аргументации выделялись идеи профессора В. И. Гриневицкого — директора московского Высшего технического училища. Он был выпускником этого училища, талантливым инженером-конструктором и не менее талантливым экономистом. Его перу принадлежали оригинальные сочинения в области организации и развития российской промышленности. Февральскую революцию встретил восторженно, связывая будущее страны с демократическим ее устройством.

К октябрьскому перевороту и его вождям Гриневицкий отнесся с нескрываемой враждебностью, но верил, что коммунистическое правительство — зло преходящее и существовать долго в России не будет. Он был убежден, что возвращение к «нормальной» жизни «не за горами». И это возвращение будет не только восстановлением хозяйства, потрясенного войной и социальными катаклизмами, оно даст место принципиально новому демократическому, по американскому подобию, хозяйственному развитию, признаки которого, по его мнению, появились в предвоенное время.

С этими убеждениями в начале 1918 г. профессор Гриневицкий написал и издал в Харькове книгу «Послевоенные перспективы русской промышленности», содержащую развернутый план реконструкции экономики России на базе электрификации, транспортного строительства, расширения сети же-

лезных дорог, сверхмагистрализации важнейших железнодорожных линий. В книге развиваются идеи рационального размещения промышленности на территории страны, движения промышленных предприятий на восток, к новым источникам сырья и энергии. Эти идеи практически полностью вошли в советские народнохозяйственные планы, ставшие законами экономического развития страны.

К сожалению, в советской хозяйственной практике не учтены были принципы, о которых говорил талантливый экономист. А он утверждал, что реализация такой государственной экономической политики должна исходить из реальной обстановки, и браться можно только за те социально-политические планы, которые в нее укладываются. Тогда успех вполне возможен. «Естественные природные богатства России, ее пространства, труд ее населения, быстрая исправимость культурным и духовным творчеством дефектов невежества и неорганизованности масс представляют такие реальные возможности, которые могут быстро восстановить наши производительные силы, поднять нашу экономику, а с ней постепенно и утраченную политическую мощь. Для этого нужна твердая экономическая политика, оперирующая реальными возможностями, а не социальными устремлениями, для этого с идеологических высот нужно спуститься в гущу жизни и брать ее такой, какова она есть в действительности, а не такой, какой желает видеть ее воображение. Для этого нужно дело, а не фраза и лозунги, хотя бы и очень высокого содержания»[1].

На разумную рациональность экономической политики большевиков Гриневицкий не надеялся. Он писал, что «...давивший русский народ царский режим, теснивший его свободу, его духовное и экономическое развитие, в течение десятилетий не принес народу такого вреда, какой в один год революции принесен бессознательно частью русской интеллигенции»[2].

Окончательно надежда на сотрудничество с большевистским правительством была потеряна после конференции уполномоченных представителей национализированных и национализируемых металлургических заводов 12—18 мая 1918 г. Гриневицкий в качестве эксперта от Союза инженеров в докладе о положении промышленности России за последние годы подчеркивал, что для послевоенного восстановления нужна экономически продуманная программа, а не тотальная национализация, неуместная

1) Гриневицкий В. И. Послевоенные перспективы русской промышленности. М. 1922. С. 39—40.

2) Там же. С. 39.

в условиях истощенного войной и революцией хозяйства страны. Однако большевистский курс на национализацию, напористо навязываемый Советом народных комиссаров и представителем ВСНХ Ю. Лариным, на конференции победил.

Гриневицкий вскоре эвакуировался в Екатеринбург в надежде на демократическое возрождение России через Учредительное собрание, где умер в 1919 г. А его книга, по воспоминаниям Н. Валентинова (Вольского), бывшего работника ВСНХ, историка, эмигранта с конца 20-х годов, стала «настольной» у советских государственных руководителей и организаторов экономики. Она была переиздана в Москве в 1922 г. значительным тиражом с предисловием экономиста Владимира Сарабьянова, впоследствии автора первых советских учебников для совпартшкол и комвузов.

Книга произвела огромное впечатление на В. И. Ленина. Познакомившись с ней по рекомендации Л. Б. Красина в 1919 г., как вспоминает Валентинов, «Ленин впился в нее и не отрываясь прочитал одним залпом. Все страницы испестрил замечаниями, затем дал прочитать Цурюпе, Рыкову. С последним случилось несчастье — он потерял книгу, за что был выруган Лениным «почти площадными словами»[3].

Ленин с присущей ему энергией стал настаивать на быстрейшем составлении «государственных народнохозяйственных планов», в основу которых бы легли предложенные Гриневицким принципы: электрификация, машинизация, рационализация территориального размещения производства и т. д. И они, эти принципы, действительно были учтены в работах вначале комиссии ГОЭЛРО, затем Госплана, но авторство принципов не афишировалось. Мало того, оно вскоре было намеренно утрачено для официальной истории.

ОТ РЕДАКЦИИ. Известно, что немало крупных программ правительства большевиков было предложено еще задолго до Октября (вспомним хотя бы план ГОЭЛРО, проект БАМа). Теперь открывшиеся с недавних пор архивы показали происхождение «визитной карточки» советского строя — идеи планового ведения хозяйства. И урок здесь, наверное, не в том, что большевики «присвоили» еще одну идею, забыв об авторстве. А в том, что любая попытка все абсолютизировать и придать экономической идее политическое звучание доводит ее до абсурда, с которым никак не расстаться даже за три четверти века.

Мы продолжим эту публикацию, знакомя читателей с оригинальными экономическими и техническими идеями, высказанными малоизвестными или вовсе не известными сейчас русскими учеными.

---

3) Валентинов Н. НЭП и кризис партии. Воспоминания. Нью-Йорк. 1991. С. 176.

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛЬНОСТИ

С. М. НИКИТИН,
ИМЭМО РАН,
А. С. НИКИТИН,
фирма «Вектор»,
Москва

В XIX в. наряду с хождением металлических (золотых и серебряных) монет проводилась и эмиссия бумажных денег (банкнот), но при соблюдении жесткой связи с их обеспечением, в качестве которого выступали величина золотого запаса и объем учтенных векселей. Выпуск бумажных денег без обеспечения был жестко ограничен. Проблема стабильности денежного обращения сводилась к сохранению и укреплению покупательной способности денежной единицы путем сохранения жесткой связи денег того периода с их металлической основой, прежде всего через свободный обмен бумажных денег на золото.

Такой механизм часто вел к дефициту платежных средств в экономике. Особо отчетливо это проявлялось в годы экономических кризисов, когда, с одной стороны, резко возрастала потребность в платежных средствах, с другой стороны, ввиду обычных для таких лет оттока золота из кризисной страны за рубеж, сокращения кредита и связанного с ним объема учета векселей ограничивалась эмиссия бумажных денег; острая нехватка платежных средств усугубляла экономический кризис и его отрицательные последствия. Отсюда и стремление отказаться от этого механизма.

В периоды нарушения нормальной экономической деятельности (обычно во время войн) прекращался размен бумажных денег на золото. Металлические деньги исчезали из обращения, а в отношении бумажных денег начинал действовать «механизм печатного станка»: правительство печатало столько бумажных денег, сколько ему нужно было для покры-

тия своих расходов. Эмиссия денег принимала чрезмерный характер, возникала высокая инфляция; стабильность бумажно-денежного обращения при этом быстро разрушалась.

Таким образом, XIX в. дал нам примеры функционирования по сути двух различных механизмов эмиссии денег — механизма господства металлической основы бумажных денег в нормальной экономической ситуации и механизма печатного станка.

Развитые страны: от твердого к гибкому обеспечению

За первые десятилетия XX в. постепенно формировался новый механизм денежного обращения. Он разрывал жесткую связь денег с их металлической основой, но избегал пороков механизма печатного станка, обладая гибкими ограничителями, сдерживающими эмиссию бумажных денег в разумных пределах.

Стержнем этого механизма, как и в период золотого стандарта, остается Центральный банк, обладающий исключительным правом эмиссии бумажных денег. Банк отвечает за состояние денежного обращения в стране, осуществляя сложное и комплексное регулирование всей кредитно-денежной системы. Ключевым звеном в этом регулировании является гибкое реагирование на экономическую конъюнктуру, в том числе и через изменение денежной эмиссии.

Самым обобщенным показателем равновесия в сфере денежного обращения служит относительная стабильность покупательной способности денег при отсутствии периодически возникающего дефицита денег, характерного для периода золотого стандарта.

В зависимости от темпа роста цен различают три вида инфляции: ползучую, когда темп прироста превышает 5—10% в год; галопирующую (50—100%) и гиперинфляцию (свыше 100%). В рамках гиперинфляции можно выделить суперинфляцию (супергиперинфляцию), при которой темп прироста цен составляет 50% и более в месяц.

Трудности при проведении гибкой эмиссии бумажных денег состоят, в частности, и в том, что они не ограничиваются только наличными деньгами, но включают и другие элементы — так называемые денежные агрегаты. Наибо-

лее узкий агрегат — M_1 (или собственно деньги) — охватывает фонд «активных» денег, т. е. существующий в данный момент времени запас покупательных и платежных средств. Он включает наличные деньги в виде банкнот и разменной монеты; депозиты до востребования (текущие или бессрочные вклады) [1]; другие родственные вклады[2]; сумму выданных дорожных чеков. Количественно в M_1 наличные деньги составляют от 1/5 до 1/3; оставшаяся часть M_1 в основном предоставлена депозитами до востребования и родственными вкладами; дорожные чеки охватывают относительно незначительную сумму. Следующие денежные агрегаты — M_2 и M_3, Л (ликвидные средства) — формируются путем добавления к M_1 тех элементов денежного капитала, которые обладают высокой ликвидностью и поэтому как бы представляют «потенциальные» деньги (т. е. обладают способностью быстро превращаться в последние). Они заметно превышают агрегаты M_1 (так, M_2 превосходит M_1 в несколько раз). Соответственно и политика Центрального банка направлена на прямое и косвенное регулирование всех или нескольких таких агрегатов.

Основывается это регулирование на сохранении обеспечения денежной эмиссии. В качестве этого обеспечения выступают активы баланса Центрального банка, прежде всего закупленные им государственные ценные бумаги. В пассиве же баланса Центрального банка фигурируют прежде всего выпущенные банкноты и так называемые обязательные резервы коммерческих банков. Именно изменение пассивов балансов Центрального банка определяет эмиссию бумажных денег, а подобное изменение не может происходить без соответствующего изменения их обеспечения в виде активов того же баланса. И, наоборот, вызывая изменения величин активов баланса Центрального банка, можно воздействовать на величину его пассивов и соответственно на денежную эмиссию. В этой двухсторонней взаимосвязи и проявляется первый и важнейший ограничитель современной эмиссии бумажных денег.

Изменение пассивов Центрального банка вызывает эмиссию банкнот и изменение обязательных резервов. Обьем выпуска наличных денег определяется потребностями коммерческих банков в этих деньгах, конечно, в об-

1) Служат для чекового обращения; дохода не приносят.

2) Нау-счета и др.; приносят доход и позволяют выписывать платежные документы, сходные с чеками.

щих рамках сохранения баланса в Центральном банке суммы наличных денег и обязательных резервов их обеспечения. Ключевым элементом в этом балансе являются обязательные резервы — определенная законом или традицией доля общих депозитов до востребования (и других депозитов), аккумулированных в коммерческих банках, которую последние должны держать на специальных счетах в Центральном банке. Нормы обязательных резервов невелики: от нескольких процентов до 1/5 всего объема депозитов до востребования. Влияя на обязательные резервы, Центральный банк влияет на общий объем депозитов до востребования, аккумулированных в коммерческих банках (чем влияет на вторую важнейшую составляющую «активных» денег — чековое обращение). Такое влияние носит мультипликационный характер: изменения в ту или иную сторону, проделанные Центральным банком, ведут к изменениям у коммерческих банков в многократно увеличенном размере[3].

Важнейшим направлением подобного влияния служит изменение обеспечения — активов баланса Центрального банка, с помощью операций с государственными ценными бумагами (при их продаже — уменьшение актива и пассива Центрального банка и сокращение бумажно-денежной массы; при покупке — результат обратный). Наряду с операциями с государственными ценными бумагами Центральный банк использует и другие меры, влияющие на объемы обязательных резервов и депозитов до востребования (изменение норм обязательных резервов, процентов на ссуды Центрального банка и пр.).

На практике механизм эмиссии бумажных денег действует не столь гладко и прямолинейно, в отдельных случаях он может давать сбои (в случае приобретения Центральном банком чрезмерного объема государственных ценных бумаг, часто под давлением государственной администрации на ЦБ с целью получения дополнительных финансовых ресурсов; воздействия не поддающихся контролю ЦБ факторов, например серьезного изменения скорости обращения денег и др.). Тем не менее современная система бумажно-денежного обращения в странах с развитой рыночной экономикой, с одной стороны, гибко реагирует на все

3) Мультипликатор подобного изменения теоретически равен отношению нормы обязательных резервов (в %) к 100%. Например, если норма обязательных резервов равняется 5%, то любое их изменение должно вызвать аналогичное изменение объема депозитов до востребования в 20-кратном размере. На практике изменение, ввиду погашающего влияния ряда рыночных факторов, более умеренно, но тем не менее все же сохраняет мультипликационный характер.

изменения спроса на деньги, а с другой — блокирует механизм печатного станка, не допуская гиперинфляции.

Развивающиеся страны: от гиперинфляции к стабильности

Экономика большинства стран мира не носит развитого рыночного характера и поэтому не создает благоприятных основ для формирования механизма денежного обращения, описанного выше: в развивающихся странах и в странах с бывшей командно-директивной системой в сфере денежного обращения господствует механизм печатного станка как при нормальной экономической ситуации, так и в периоды потрясений.

Государство, принося в жертву стабильность денежного обращения, повышает государственные расходы для покрытия своих возросших финансовых потребностей, что, как правило, ведет к увеличению дефицита государственного бюджета, покрытию его за счет новой денежной эмиссии, резкому ускорению роста цен и падению покупательной способности национальной денежной единицы.

Механизм печатного станка позволяет, при желании государства, доводить эмиссию бумажных денег до предела технической возможности по печатанию этих денег. Если какие-то ограничения, кроме технических, и существуют, они носят внешний характер и связаны, во-первых, с достижением государством определенных целей, в том числе и экономических, во-вторых, с внешнеэкономическим воздействием инфляции и, в-третьих, что на практике имеет первостепенное значение, с социально-политическими последствиями высокой инфляции.

Стимулы, толкающие в мирное время государство к использованию механизма печатного станка для чрезмерной эмиссии бумажных денег, проистекают прежде всего из растущих потребностей в дополнительных финансовых средствах (например, для финансирования грандиозных народнохозяйственных проектов и непроизводительного, в том числе военного, потребления и пр.).

Среди развивающихся стран инфляционные тенденции ярко выражены в Латинской Америке. Две крупнейшие страны этого региона — Бразилия и Аргентина — переживали в течение 1960—1980-х годов то галопирующую, то гиперинфляцию; наибольшую остроту гиперинфляция приобрела к концу этого периода.

Что же служило основными факторами подрыва стабильности денежного обращения и инфляции в Бразилии и Аргентине? На первом месте здесь финансирование хронического дефицита госу-

дарственного бюджета, а также чрезмерный рост инвестиций в тяжелую промышленность, не приносящих быстрой отдачи. Рост масштабов долгосрочного строительства усугублялся тем, что в течение 60—70-х годов в латиноамериканских странах проводилась политика замещения импорта.

Инфляционное воздействие тяжелой промышленности усугублялось относительным изменением цен промышленной и сельскохозяйственной продукции. Несмотря на достаточно успешное развитие сельского хозяйства, этого оказалось все же не достаточно для сохранения нормального баланса. Диспропорции вызывали, при ускоренном росте промышленности, негативные процессы в сельском хозяйстве; существенным препятствием росту производительности труда и товарности сельского хозяйства служили латифундии, которые с трудом вписывались в рыночную экономику. На потребительском рынке создался устойчивый разрыв в спросе, особенно по продуктам питания, который усугублялся стремлением привилегированных слоев имитировать потребительскую модель развитых стран, что заметно уменьшает сбережения населения и соответственно средства для финансирования и инвестиций. Из-за недостаточности экспортных доходов он не мог быть полностью покрыт импортом, в том числе продовольствия, что ускорило рост цен, особенно на продукты питания. Удорожание продовольствия не компенсировалось снижением цен промышленных товаров; последние росли в связи с повышением индексируемой заработной платы. В результате на всем потребительском рынке наблюдался быстрый рост цен.

Противоречие между развитием производства и узким внутренним рынком в Бразилии и в Аргентине старались снять путем государственного дефицитного финансирования и быстрого роста иностранных займов. Оба эти фактора вели к усилению инфляции.

С увеличением внешней задолженности был тесно связан способствующий заметному усилению инфляции так называемый процесс долларизации — привилегированное положение доллара (или другой сильной конвертируемой валюты) по сравнению с национальной валютой и ее вытеснение из обращения, в том числе в форме бегства капиталов. Так, аргентинский капитал традиционно перемещался в банковских депозитах в Майами или переводился в доллары; выпускаемые в Бразилии ценные бумаги подвергались частой индексации. Однако указанная защита капиталов от инфляции в 80-е годы стала давать сбои. При потере доверия к защитным мерам правительства капиталы устремлялись в реальные объекты или доллары.

В развитых странах относительно безвредной и свойственной нормальному экономическому развитию признается лишь ползучая инфляция[4]; высокая же инфляция — и тем более галопирующая в гиперформах — несет такие социально-экономические издержки, что требуется принимать все меры по ее обузданию. Пример же Бразилии и Аргентины как будто опровергает такой осторожный подход. Эти страны, несмотря на долголетнюю высокую гиперинфляцию, ударившую по ряду сфер экономической жизни, все же в долгосрочном плане добились серьезных экономических успехов. Что же явилось причиной столь странного, если исходить из опыта развитых стран, результата? Ответ на этот вопрос очень сложен. Отметим три решающих, на наш взгляд, момента.

Во-первых, инфляция способствовала путем перераспределения доходов положительным структурным сдвигам, особенно в Бразилии (стимулирование автомобилестроения и некоторых других отраслей тяжелой промышленности)[5].

Далее — внешнеторговая политика этих стран нацелена на постоянное удешевление своих товаров за рубежом с помощью частых девальваций национальных валют. Таким путем Бразилия и Аргентина отстояли свои конкурентные позиции в мировой торговле, что способствовало развитию их внутренних экономик. С другой стороны, эта политика, вызывая удорожание импорта, служила одним из мощных факторов гиперинфляции.

Третий момент — успешная политика полной индексации. Она способствовала не только сохранению, но даже заметному росту жизненного уровня населения (исключая достаточно многочисленные маргинальные слои)[6].

Однако отмеченные положительные моменты постепенно себя исчерпывали. В 1980-е годы и в Бразилии, и в Аргентине не раз возникала ситуация, напоминающая стагфляцию (т. е. со-

4) Подобная оценка типична и для теоретических построений в развитых странах. Так, например, кейнсианцы, часто обвиняемые за переоценку положительной роли инфляции в стимулировании роста экономики, признают подобную роль — и в условиях кризисных спадов, и более условно в периоды подъемов — лишь за ползучей инфляцией.

5) Именно подобный опыт способствовал возникновению в развивающихся странах теорий так называемой структурной инфляции, признающих при определенных условиях положительную роль в стимулировании экономического роста не только ползучей, но и галопирующей инфляции.

6) Интересно отметить, что в 80-е годы в латиноамериканских странах, использующих полную индексацию (Бразилия, Аргентина, Чили, Колумбия), наблюдался рост реальной заработной платы, и наоборот, ее заметное снижение — в странах, ориентирующихся на частичную индексацию (Мексика, Перу, Боливия).

четание растущих цен с падением производства), что свидетельствовало о возрастании экономических издержек высокой инфляции. Известный экономист А. Хиршман предупреждал правящие круги латиноамериканских стран об опасности неограниченной инфляционной политики: «Независимо от того, почему та или иная социальная группа выбрала стратегию инфляции в целях увеличения своих доходов, эта стратегия приносит лишь временное облегчение, исход ее неочевиден и может привести к ухудшению положения». По мнению А. Хиршмана, вызываемое инфляцией перераспределение доходов в определенные периоды может стать «хаотичным и негативно-разрушительным» [7].

В Бразилии и в Аргентине четко прослеживалась взаимосвязь между инфляцией и социальной стабильностью; как правило, в периоды высокой инфляции наблюдались острые социальные и политические потрясения, военные перевороты, иногда с массовыми кровавыми репрессиями.

Именно этим объясняются усиливавшиеся в 1980-е годы попытки остановить гиперинфляцию. Причем, если в первой половине 1980-х годов упор делался на традиционные монетаристские меры, направленные на уменьшение совокупного денежного спроса (снижение государственных расходов и дефицита госбюджета, рестрикционная кредитно-денежная политика, увеличение налогов и пр.), то во второй половине 1980-х годов при ужесточении антиинфляционных монетаристских мер (вроде перехода от полной к частичной индексации и в Аргентине, и в Бразилии, проведения в Бразилии двух конфискационных денежных реформ) все большую роль начинает играть прямое регулирование государством цен и издержек (замораживание или жесткий контроль за ростом заработной платы, процентных платежей и цен на важнейшие продукты, включая государственные тарифы на услуги, контроль за обменным курсом национальной валюты, поощрение экспортных отраслей и т. п.). Такой набор мер привел в 1991 г. и особенно в 1992 г. к резкому уменьшению инфляции и хотя бы частичной стабилизации денежного обращения в обоих странах (хотя и сохраняется серьезный скепсис в отношении прочности подобной стабилизации).

Для условий нашей страны опыт Бразилии и Аргентины позволяет сделать важный вывод: даже для стран с относи-

7) **Hirschman A. O.** Reflection on the Latin American Experience. — In: The politics of Inflation and Economic Stagnation. Washington, 1985, P. 62, 67.

тельно сложившейся рыночной экономикой, втянутых в высокую инфляцию, одних монетаристских методов для восстановления стабильного денежного обращения недостаточно.

Стабилизация денежного обращения в странах, переходящих от командно-директивной к рыночной экономике

Кратко рассмотрим опыт как стран, пошедших по пути шоковой терапии (Чехословакия и Польша), так и страны, выбравшей постепенный переход к рыночной экономике (Китай).

Для правильного понимания результатов шоковой терапии надо четко выделять две группы критериев ее успеха.

Это, во-первых, достижение в течение нескольких месяцев насыщения рынков и ликвидации на этой основе товарного дефицита; снижение инфляции до умеренного размера (не более 10% прироста цен в год) внутренняя конвертируемость национальной денежной единицы (достижение единого и стабильного рыночного курса обмена на твердую валюту на уровне, соответствующем государственным экономическим интересам) [8]. Наоборот, длительное сохранение высокой инфляции (и тем более товарного дефицита) свидетельствует о провале шоковой терапии.

Чехословакия и Польша достигли трех указанных целей в кратчайшие сроки. Из восточноевропейских стран Чехословакия наиболее успешно осуществила шоковую терапию. Либерализация цен здесь началась с 1 января 1991 г.; жесткие финансовые и антиинфляционные меры были успешно осуществлены еще в 1990 г. В результате инфляционный рост цен в 1991 г. не превышал 60%; в последние месяцы этого года и в последующем инфляция практически прекратилась. Товарные рынки были быстро насыщены. Проводимая с конца 1989 г. шоковая терапия в Польше тоже быстро достигла указанных целей, хотя и с большими издержками (8—10-кратный инфляционный всплеск цен после их либерализации).

Вторая группа критериев успеха шоковой терапии включает показатели, свидетельствующие об удовлетворительном развитии новой рыночной экономики (оживление производства, рассасывание безработицы, стабилизация или даже повышение жизненного уровня населения, укрепление внешнеэкономиче-

8) Внутреннюю конвертируемость национальной валюты надо отличать от свободной конвертируемости. При первой сохраняются ограничения в сфере текущих расчетов платежного баланса; при второй они полностью снимаются.

ских позиций и пр.). С точки зрения этих критериев экономическая ситуация в Польше явно хуже, чем в Чехословакии (особенно с сравнении с Чехией); новая рыночная экономика Польши функционирует пока крайне неудовлетворительно, большой спад производства вызвал массовую безработицу, вновь усилился инфляционный рост цен.

Тем не менее шоковая терапия в этих двух восточноевропейских странах позволила добиться хотя бы относительной стабильности денежного обращения при достижении внутренней конвертируемости их национальных валют. При успехе шоковой терапии внутренняя конвертируемость базируется на насыщении товарных рынков, финансово-денежной стабилизации, ликвидации долларизации обращения и наличии стабилизационного фонда в твердой валюте; обеспечить внутреннюю конвертируемость только за счет валютной интервенции государства на внутреннем рынке можно лишь в течение непродолжительного периода времени (пока не растратится на подобную интервенцию основная часть стабилизационного фонда).

В Китае постепенный переход к рыночной экономике по сути дела повторяет, только в условиях сложившейся индустриальной структуры и в более быстрых темпах, историю основания рыночной экономики. Так, во-первых, начало реформы связано с установлением динамического равновесия на потребительском рынке, причем не только с помощью более гибкой системы цен, но и быстрого развертывания производства продовольственных и прочих потребительских товаров и насыщения ими рынка (возможно, за счет уменьшения вложений в тяжелую промышленность). Поэтому вначале рыночные отношения распространяются на сферу производства потребительских товаров и рынка; а затем — на производство средств производства. Либерализация цен выступает как последующий этап реформы (причем проводится она осторожно, подчас с сохранением административного контроля цен в отраслях с сильными монополистическими тенденциями или угрозой дефицита). Параллельно сохраняется политика блокирования инфляции. Активно формируются рыночная инфраструктура, коммерческие структуры, включая и частное предпринимательство.

Именно с помощью такой модели Китай с 1978 г. добился разительных успехов на пути перехода к рыночной экономике: огромного увеличения национального производства (около 9% среднегодового прироста), сдерживания инфляции (максимальный прирост цен в год не превышал 20%), заметного улучшения

внешнеэкономических позиций, роста реальной заработной платы и пр.[9]

Особо стоит остановиться на уникальном и весьма успешном нововведении, используемом в Китае в сфере денежного обращения. Речь идет о введении параллельно с обычным «деревянным» так называемого «золотого» юаня. В российской экономической литературе иногда высказывается мнение, что это напоминает совместное функционирование в денежном обращении советской России совзнаков и червонцев в период денежной реформы Сокольникова. На самом деле здесь нет ничего общего. Параллельное существование стабильных червонцев и обесценивающихся совзнаков было обусловлено технической невозможностью в ходе денежной реформы быстро заменить вторые первыми. Введение же «золотого» юаня было нацелено на частичное достижение конвертируемости китайской национальной валюты.

Китайское руководство реалистично оценило, что немедленное введение конвертируемости юаня, предлагаемое МВФ, грозит экономике страны при недостаточном развитии рыночных отношений значительными потерями[10]. Поэтому и был выбран специфический путь формирования по сути ограниченной конвертируемости.

Сохранен жесткий контроль над обменами «деревянного» юаня, несмотря на укрепление его позиций внутри страны (в ре-

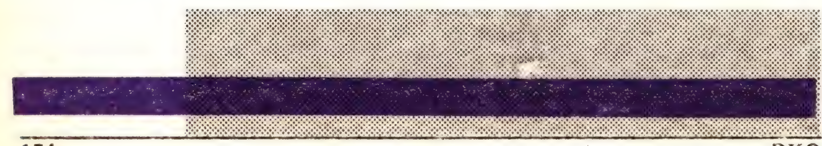
---

9) В разработке своей модели постепенного перехода к рыночной экономике Китай, особенно на первом этапе, использовал и опыт Венгрии, также добившейся больших успехов на пути постепенного перехода к рыночной экономике. Осенью 1992 г. эта страна «выбила» заем в 1 млрд дол. у МВФ (для оценки значимости этого займа надо сопоставить Венгрию и Россию по населению). При получении этого займа министр международных экономических связей Б. Кадар так объяснял приверженность руководства страны к постепенным методам перехода: «Шоковая терапия означает, что население должно согласиться на безмерные страдания. Снижение уровня жизни допустимо лишь до определенного предела» (Известия 28.03.92 г.).

10) Именно из-за аналогичных опасений некоторые западные страны, успешно прошедшие шоковую терапию в прошлом, отнюдь не следовали тому варианту терапии, который впоследствии был воспроизведен в программе МВФ. Основное отличие состояло в нераспространении мер шоковой терапии на внешнеэкономическую и валютную сферы. В качестве примера можно сослаться на сохранение строгого государственного контроля над этими сферами в ФРГ и в Японии в период успешного проведения шоковой терапии (в ФРГ в 1948 г., в Японии — в 1949 г.) и десятилетия после нее. ФРГ пошла на введение конвертируемости своей валюты лишь в 1965 г., Япония — в 1970-е годы, когда в обеих странах убедились и в конкурентоспособности своих восстановленных после войны экономик, и в достаточном укреплении экономических позиций марки и иены.

зультате слабой инфляции и насыщения товарных рынков) на иностранную валюту. «Золотой» юань, обеспеченный определенной долей валютных резервов страны и выпускаемый соответственно этому обеспечению, получил либеральные права обмена на иностранную валюту. Первоначально «золотые» юани использовались для оплаты работников несырьевых предприятий, успешно работающих на экспорт (при введении больших налоговых льгот и других преимуществ на фонд заработной платы, выплачиваемый в этих юанях, по сравнению с формированием аналогичного фонда за счет валюты). Подобная мера стимулировала, с одной стороны, экспорт готовых промышленных товаров, с другой — по сути дела расширила валютные ресурсы государства и позволила использовать их в качестве инвестиций для развития жизненно важных отраслей экономики (в том числе и не экспортных) Была ликвидирована и долларизация экономики, в качестве реальных денег внутри страны обращались лишь два вида юаней. В последующем, опираясь на «золотой» юань, государство стимулировало поворот части товарной массы, производимой на экспорт, на внутренний рынок, что способствовало и его насыщению, и усилению на нем конкурентных отношений (конкуренция товаропроизводителей внутри страны стала дополняться конкуренцией товаров, производимых для внешнего рынка). «Золотой» юань стал также использоваться и для формирования фонда заработной платы не только несырьевых экспортных, но и некоторых других жизненно важных отраслей.

Китайское руководство и многие западные эксперты признают, что введение «золотого» юаня с ограниченной конвертируемостью заметно способствовало успешному развитию китайской экономики. В перспективе предполагается постепенный отказ от двух денежных систем и перевод уже единого юаня в русло конвертируемости в соответствии с международными стандартами.



КИТАЙ ПОСЛЕ МАО

А. Ф. ОНИКИЕНКО,
кандидат экономических наук,
Институт мировой экономики и
международных отношений РАН,
Москва

К концу 70-х годов после многочисленных «скачков», «битв» и прочих массовых кампаний, с помощью которых надеялись «вбежать в коммунизм», китайская экономика оказалась в критическом состоянии. Выйти из кризиса позволила экономическая реформа. Ее отсчет принято вести с 3-го пленума ЦК КПК 11-го созыва (декабрь 1978 г.).

На нем был провозглашен отказ от лозунга «классовая борьба — основа». Центр тяжести переместился с политических кампаний на «социалистическую модернизацию», ключевым звеном которой назвали экономическое строительство. Для успешного проведения модернизации было признано необходимым привлечение иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии, управленческого опыта.

Реформа в Китае началась с сельского хозяйства.

80% населения Китая составляет крестьянство. И стабильность в стране в огромной степени зависит от стабильности в деревне. «Коммунизация» и бесконечные кампании «культурной революции» довели ее до плачевного состояния. Крестьяне недоедали, не имели даже элементарной одежды. Речь в буквальном смысле шла о выживании. Поначалу в наиболее бедных районах стал стихийно распространяться семейный подряд: крестьяне возвращались к традиционной системе хозяйствования, при которой основной производственной единицей является семья. Многие местные руководители, сочувствовавшие крестьянам, не препятствовали этому.

Суть подряда в том, что при сохранении коллективной собственности на землю она распределяется между крестьянскими дворами для хозяйственного использования. Ус-

ловия передачи земли фиксируются в подрядном договоре между каждым двором и местным коллективным органом. По договору крестьянин обязан ежегодно выплачивать сельскохозяйственный налог государству, а также отчислять средства в коллективный фонд накопления. Оставшейся продукцией двор распоряжается по своему усмотрению. Тем самым материальное положение крестьянина поставлено в тесную зависимость от конечного результата его труда.

Помимо материальной заинтересованности, семейный подряд позволяет китайскому крестьянину почувствовать себя хозяином на своем поле: тобой уже не может «каждый день командовать бригадир». Широкое применение семейного подряда значительно повысило трудовую активность крестьян, привело к оживлению в сельском хозяйстве. В 1984 г. был получен рекордный урожай зерновых — 407 млн т.

Росту благосостояния крестьян способствовало и развитие «специализированных дворов», которые производили продукцию исключительно на рынок. Сферы их специализации самые разные: выращивание овощей, фруктов, технических культур, птицеводство, животноводство, рыбоводство, подсобные промыслы, обслуживание населения и т. д. Они появились в 1981 г., а через три года их было 25,6 млн, или 15% всех крестьянских дворов.

Семейный подряд не был инициирован правящей элитой. Она поначалу даже отрицательно относилась к этому явлению, стихийно возникшему и распространявшемуся «внизу». На него просто закрыли глаза, как на вынужденную меру в условиях бедственного положения крестьян. Однако по мере того, как успех подрядного эксперимента становился все более заметным, менялось и отношение к нему «наверху». Когда же семейный подряд завоевал ведущие позиции в сельском хозяйстве, в документе ЦК КПК «Некоторые вопросы нынешней экономической политики в деревне» в январе 1983 г. постулировалось: «Производственный подряд — великое творение крестьянства нашей страны под руководством партии». Но одновременно это указывало на то, что реформа в деревне стала предметом широкого общественного консенсуса.

Начало реформы с сельского хозяйства имело свои преимущества. Улучшение материального положения крестьян обеспечило стабильность китайской деревни, что, принимая во внимание ее 800-миллионное население, имеет определяющее значение для стабильности в стране в целом. Благодаря росту производства сельскохозяйственной продукции удалось достаточно быстро не только «накормить народ», но и превратить Китай из импортера в экспортера продовольствия, обеспечить сырьем легкую и пищевую промышленность.

Реформы в деревне подготовили благоприятные условия для реформы в городе.

Генеральный курс экономической реформы в Китае – преобразование структуры общественной собственности, характерной для высокоцентрализованной плановой экономики, по-

степенное расширение рыночных отношений, переключение государства с чисто административных рычагов хозяйственного управления на экономические и правовые. В основу преобразований положена концепция «начального этапа социализма», в которой отмечается недостаточный уровень развития производительных сил в Китае и его сильнейшая неравномерность по регионам, отраслям и предприятиям и оправдывается сосуществование различных хозяйственных укладов, основанных на любых формах собственности — общенародной (государственной), коллективной, индивидуальной, частной, смешанной — с участием иностранной или когда объединяются, скажем, общенародная и коллективная, общенародная и частная. Связать же различные уклады между собой, обеспечить их взаимодействие можно только с помощью рынка.

Полагая, что непременным условием осуществимости реформ является внутренняя социально-политическая стабильность, китайские реформаторы предпочитают не прибегать к методам, способным нанести ей ущерб, – типа "обвальной либерализации" или "обвальной приватизации". Они пошли на постепенные, поэтапные преобразования. Реализуется такой подход через двухсекторную модель экономики.

Двухсекторная модель экономики

Отличительная ее черта — параллельное функционирование директивно-планового и рыночного механизмов. Соотношение плана и рынка в кратко- и среднесрочном периоде может быть подвижным, но общая перспектива заключается в постепенном сокращении сферы директивного планирования и усилении рыночного регулирования.

К настоящему времени реальная картина такова. После отмены централизованных закупок зерна и хлопка в 1985 г. и замены их твердыми закупками по контрактам в сельскохозяйственном производстве, по мнению китайских экономистов, в основном утвердилось рыночное регулирование.

После сокращения обьемов плановых заданий и ценового регулирования в легкой, текстильной и пищевой промышленности эти отрасли стали лучше учитывать спрос. В машиностроении, электронике и приборостроении допускается свободное колебание цен на большую часть их продукции в пределах 20%.

Выпуск потребительских товаров химической промышленностью так же, как в легкой, ориентирован на рынок. Однако в отношении продукции, которая поставляется другим производящим отраслям в качестве сырья, попрежнему сохраняется довольно жесткое плановое регулирование. Директивный план охватывает более 100 видов химической продукции (или 1/8 от всей включаемой в него номенклатуры).

За годы реформы число видов продукции, включаемых в план Министерства торговли и распределяемых под контролем государства, уменьшилось с 273 до 24 к концу 1992 г. В 1993 г. намечено снизить их число до 12. А в энергетике, метал-

лургии и на транспорте цены, обьем, направления сбыта и т. д., как и прежде, устанавливает государство.

По зерновым, хлопку, химическим удобрениям, сельхозхимикатам, полиэтиленовой пленке для теплиц и зеленому чаю будет сохраняться жесткое директивное планирование, а по растительному маслу, сахару, алкогольным напиткам знаменитых марок, свинине, металлической проволоке и гвоздям — более мягкий направляющий план. Таким образом, рамки централизованного контроля сужаются, но он сохраняется в отношении узкой номенклатуры, которая имеет особо важное значение для народного хозяйства и жизни китайцев.

Реализации двухсекторной модели служит **"двухрельсовая" система** цен. Суть ее состоит в параллельном использовании двух различных механизмов ценообразования: один и тот же товар может продаваться и по твердой государственной, и по свободной рыночной цене. Причем зазор зачастую весьма ощутим. Продукцию в обьеме госзаказа предприятие обязано поставить потребителю по цене, установленной государством. Сырье и комплектующие под нее оно получает в основном по твердым госценам. Все, что произведено сверх госзаказа, предприятие может реализовывать на рынке по свободным и предельным ценам.

«Двухрельсовая» система цен стимулирует заинтересованность производителей в увеличении производства и совершенствовании структуры продукции. Одновременно она не лишена недостатков. Так, предприятия стремятся любыми путями снизить доводимые до них плановые задания, которые менее выгодны, чем работа на рынок. Кроме того, в счет госзаказа зачастую пытаются отдать менее качественную продукцию, оставляя более качественную для рынка.

В условиях «двухрельсовости» цен растет число торгово-посреднических компаний, паразитирующих на легком получении прибыли за счет «выбирания» ценового зазора, что напрямую зависит от благосклонности чиновника, распределяющего дефицитную продукцию по твердым госценам. Возникает взаимная заинтересованность предпринимателя и чиновника в обмене услугами. Получая за взятку продукцию по низкой цене, компания перепродает ее другой фирме, та — еще одной, и т. д. Когда цена поднимется до рыночной, цепочка может насчитывать десятки перепродаж. При этом не исключено, что партия товара остается на том же складе, «путешествуя» лишь по документам, т. е. «двухрельсовая» система цен стала мощным источником спекуляции и коррупции.

Каковы преимущества двухсекторной модели, реализуемой в Китае?

Дореформенную высокоцентрализованную плановую систему отличает сверхмонополизация производства, торговли, финансов и т. п. В этих условиях либерализация цен неизбежно ведет к резкому их скачку, обесценивая денежные накопления населения. Если же наряду с рыночными ценами продолжают действо-

вать директивные, то общий их рост удается сдерживать.

Связи в промышленности складывались десятилетиями. После отказа от их закрепления за предприятиями-поставщиками и потребителями упало производство, снизилась управляемость экономикой. При сочетании в переходной экономической системе плановых и рыночных структур легче сохранить минимум хозяйственных связей, необходимый для поддержания устойчивости функционирования промышленности и инфраструктуры, что крайне важно с точки зрения нормального жизнеобеспечения населения.

Переход от планового хозяйства к рынку требует создания новых институтов, которые не могут появиться мгновенно: каждая экономическая структура вызревает постепенно. Двухсекторная модель позволяет сделать переход более плавным, допускает демонтаж прежней системы лишь по мере становления новой. При таком подходе удается не терять экономического динамизма, поддерживать управляемость экономики.

В условиях планового хозяйства производителей «опекали» планово-распределительные органы. Рыночному опыту было неоткуда взяться. При переходе к рынку нужно помочь кадрам адаптироваться. Люди должны сменить привычный стиль работы, овладеть не знакомым ранее инструментарием. При двухсекторной экономике такая смена проходит более естественно.

Позволяя сохранить экономику в работоспособном состоянии, двухсекторная модель дает возможность увереннее опираться на собственные силы и в меньшей степени связывать успех реформы с внешней финансовой поддержкой. Одновременно стабильное внутреннее развитие обеспечивает условия для привлечения иностранного капитала.

Слабое место двухсекторной модели — на стыке двух секторов. Возможность манипулировать ресурсами и ценами чревата расцветом спекулятивного обогащения и коррупции. Это может вызвать массовое недовольство в обществе, дестабилизацию, что и подтвердили события на площади Тяньаньмэнь весной и летом 1989 г., одним из лейтмотивов которых был протест против коррумпированности партийного и государственного аппарата.

Это слабое место системы должно быть предметом повышенного внимания, контроля государства, если оно хочет поддержать ее внутреннюю стабильность. **В частности, необходим жесткий контроль за выполнением госзаказа, за перетоком товаров и ресурсов на стыке секторов.** Это под силу лишь сильной и авторитетной исполнительной власти. Поэтому авторитаризм — неотъемлемый элемент двухсекторной модели.

Развитие различных рынков

За годы экономической реформы Китаю удалось сделать заметный шаг в формировании рыночных отношений. Однако различные рынки развиты неравномерно. Наиболее развит рынок потребительских товаров. Поражают его насыщенность и широта

ассортимента. За последние годы ощутимо выросло и качество товаров. Идет борьба за покупателя, все большее значение придается рекламе, упаковке, использованию современного торгового оборудования, широко распространены сезонные и праздничные распродажи. Цены на большинство потребительских товаров свободные, за исключением ограниченного их числа, контролируемого государством.

Значительные масштабы приобрел и рынок средств производства, чему способствовал отказ от догматического представления, будто средства производства при социализме не являются товаром. Ощутимый сдвиг здесь произошел в 1985 г., когда число видов материальных ресурсов, централизованно распределяемых государством, было сокращено с 256 до 65. Ныне в общем сбыте средств производства на долю планово распределяемых приходится только 20% в целом по стране и до 10% в регионах, а реализуемых через рынок — достигает 80—90%. Вместе с тем по таким важнейшим видам продукции и сырья, как стальной прокат, уголь, цветные металлы, сырье для химической промышленности, директивное размещение и ценообразование сохраняется в среднем на уровне 50%.

В 1992 г. сделаны дальнейшие шаги по либерализации рынка средств производства. Число регулируемых цен по продукции производственного назначения и транспортным перевозкам в конце прошлого года уменьшено с 737 до 89. Отменены предельные цены на реализуемую сверх госзаказа часть нефти, стального проката и др. Платой за это стал опережающий рост цен на средства производства (10% при общей инфляции в 5%).

Инфраструктуру рынка средств производства в Китае образуют 280 комплексных центров торговли материальными ресурсами и 300 специализированных рынков (например, рынки стального проката, древесины, автомобилей, машиностроительной продукции), предназначенных для крупнооптовых операций, а также свыше 500 оптовых магазинов средств производства, осуществляющих в основном мелкооптовые сделки.

В торговле материальными ресурсами преобладают сделки с наличным товаром.

Кроме того, практикуются компенсационная торговля, предварительные заказы с предоплатой (по остродефицитной номенклатуре), долгосрочные контракты.

Управление регулирования рынка Министерства материальных ресурсов КНР распространяет свое влияние на всю страну, а на местах созданы канцелярии по управлению рынком при народных правительствах разного уровня и отделы рынка в провинциальных и городских управлениях материальных ресурсов.

А вот в формировании рынка факторов производства (этим термином в Китае обозначается совокупность рынков финансов, ценных бумаг, труда, технологий, научно-технических достижений и использования земли) прогресс менее заметен. В общем объеме внутренних инвестиций в производство и строительство сократилась доля бюджетного финансирования при росте доли банковских

кредитов, составившей примерно 70%. В ряде городов появились небольшие частные банки, а в специальных экономических зонах — совместные и иностранные банки.

Начавший складываться в 1986 г. рынок ценных бумаг долго оставался в зачаточном состоянии. Однако в 1991—1992 гг. наблюдался его стремительный рост. Население проявляет большой интерес к приобретению акций и облигаций. Открыты две фондовые биржи — Шэньчжэньская и Шанхайская. За первое полугодие 1992 г. общая сумма заключенных на них сделок с акциями выросла по сравнению со всем 1991 г. примерно в 5 раз. Регулирует рынок ценных бумаг специально созданный Комитет по контролю и управлению ценными бумагами.

Рынок труда пока в основном функционирует в неорганизованной форме. Хотя созданы местные компании трудовых услуг и центры обмена трудовых ресурсов.

Неорганизованный рынок труда формирует рабочая сила, мигрирующая из районов с избыточным аграрным населением в крупные города и их пригороды либо богатые южные провинции. На сельских предприятиях Гуандуна и Чжэцзяна трудятся в основном не местные рабочие, а в пригородах Пекина нет ни одной деревни, где не было бы мигрантов. Большинство же местного населения занято в торговле или на сельских предприятиях, где выше уровень доходов. Работников на земле не хватает. В самом Пекине молодые девушки, приезжающие из сельской глубинки, образуют рынок домработниц и нянь.

В Китае наблюдается длительная, когда уезжают на весь год, и сезонная миграция. В зернопроизводящих районах наиболее горячее время — весна и осень, когда идет сев и сбор урожая. В промежутках часть людей уходит на заработки в другие места, возвращаясь к страде.

До введения контрактной системы на предприятиях городская рабочая сила была менее мобильна, чем деревенская. Гарантию пожизненной занятости сохраняют только те рабочие, которые пришли в государственную экономику до конца октября 1985 г., а остальные обязаны заключать с предприятием контракт.

Формируются рынки технологий и научно-технических достижений благодаря реформе управления наукой. Научные исследования финансируются на безвозмездной основе, результаты передаются пользователям также безвозмездно. А учреждения и организации, занимающиеся техническими разработками и прикладными исследованиями, должны теперь самостоятельно зарабатывать деньги, ориентируясь на рыночный спрос. Получаемые ими результаты могут передаваться на возмездной основе или быть их вкладом в создание акционерной компании.

Формируется и рынок использования земли (в Китае допускается приобретение лишь права пользования на землю, но не права собственности на нее). Так, в крупнейшей специальной экономической зоне (СЭЗ) Хайнань разрешена передача ино-

странным предприятиям и отдельным лицам прав пользования на земельные участки сроком до 70 лет. Этот срок можно продлить, возобновив контракт до его окончания. В противном случае право на пользование землей и всеми расположенными на ней постройками безвозмездно переходит местному правительству.

Наряду с этим в некоторых развитых районах Китая в порядке эксперимента опробуется возмездная передача права пользования. Например, несколько дворов объединяют свою землю и передают ее в хозяйственное использование семье, располагающей достаточным числом работников и склонной к непосредственно земледельческому труду. Плату они получают в натуральном виде.

Наряду с неравномерностью развития между отдельными видами рынка в Китае, существует и территориальная неравномерность.

Наиболее распространены рыночные отношения на юге Китая, особенно в провинции Гуандун, где рынок устанавливает 80—85% цен на потребительские товары и 70—75% — на средства производства, и в регионе Вэньчжоу.

Для Китая, где очень высока доля госсектора в экономике, предметом серьезной озабоченности стала низкая эффективность государственных предприятий. Убытки госпредприятий, покрываемые за счет государства, тяжелым бременем ложатся на его финансы. Так, в 1991 г. дотации нерентабельным предприятиям из госбюджета достигли 50,6 млрд юаней. Поэтому особое значение придается превращению их в самостоятельных товаропроизводителей — переводу на подряд, аренду, систему имущественно-хозяйственной ответственности и акционерную систему.

Из этих четырех форм акционирование идеологически наиболее чувствительно. Не случайно оно фактически оказалось свернутым сразу после событий 1989 г. на площади Тяньаньмэнь. Однако по мере потепления политической атмосферы все настойчивее стала давать знать о себе экономическая рациональность. В докладе Ли Пэна 20 марта 1992 г. было сказано, что «акционерная система является эффективным методом концентрации финансовых средств и контроля за управлением предприятием, способствует преобразованию механизма предприятий», поэтому «необходимо активно проводить эксперименты с выпуском акций и рынком ценных бумаг». Это изменение отношения к акционированию «наверху» было подтверждено в докладе Цзян Цзэминя на XIV съезде КПК 12 октября 1992 г.

Политика «открытости»

Она позволила привлечь в Китай иностранный капитал, передовое зарубежное оборудование, технологии, современные методы организации и управления производством.

Первым шагом в этом направлении стало учреждение в 1980 г. на юге Китая четырех специальных экономических зон (СЭЗ) — Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу и Сямэнь. Для идеологического обоснования СЭЗ приводились положения В. И.

Ленина о необходимости изучения и применения научных достижений капитализма, о возможности использования государственного капитализма для подъема экономики социалистического государства, о концессиях, его высказывание по поводу системы Тейлора: «Советская республика во что бы то ни стало должна перенять все ценное из завоеваний науки и техники в этой области. Осуществимость социализма определится именно нашими успехами в сочетании Советской власти и советской организации управления с новейшим прогрессом капитализма».

Для зарубежных инвесторов СЭЗ привлекательны особым льготным режимом: создаваемым здесь с участием иностранного капитала предприятиям предоставляются солидные преференции в налогообложении, таможенных пошлинах, пользовании землей, найме рабочей силы, валютных операциях и др. В частности, если ставка налога на прибыль для совместных и чисто иностранных предприятий в целом по стране 30%, то в СЭЗ — 15%.

С апреля 1984 г. для иностранного капитала были открыты 14 портовых городов вдоль восточного побережья, а также остров Хайнань. Открытые города наделены льготами менее весомыми, чем в СЭЗ.

Так, налог на прибыль в них ниже, чем по стране, на 20%, а не вдвое, как в СЭЗ. Открытым городам разрешено «при наличии условий для этого» (понимается обеспеченность всей необходимой инфраструктурой) создавать специальные «районы экономико-технического развития» для компактного размещения предприятий с иностранным капиталом. А вот эти районы по льготам приближаются к СЭЗ (налог на прибыль предприятий производственного характера — 15%).

В начале 1985 г. для иностранного капитала были открыты три крупных экономических района: дельта реки Янцзы с центром в Шанхае и входящими сюда городами Нинбо и Наньтун, дельта реки Чжуцзян с центром в Гуанчжоу и так называемый «треугольник» на юге провинции Фуцзянь, образуемый городами Чжанчжоу, Цюаньчжоу и Сямэнь. Позже в том же году к ним были добавлены Шаньдунский и Ляодунский полуостров. В апреле 1988 г. Хайнань был выделен в самостоятельную провинцию, став пятой, самой крупной СЭЗ. В мае 1988 г. права на использование льгот открытых приморских городов получил Пекин.

В апреле 1990 г. принято решение об ускоренных темпах развития района Пудун, получающего льготы районов экономико-технического развития и частично — СЭЗ. «Новый район» Пудун раскинулся на 350 кв. км, население — 1,1 млн человек. С помощью крупномасштабного привлечения иностранного капитала его предполагается превратить к 2000 г. в мощный центр «внешненаправленной экономики», где будут развиваться капиталоемкие и высокотехнологичные отрасли (точное машиностроение, электроника, измерительные приборы, компьютеры и программное обеспечение к ним и др.) с ориентацией на мировой рынок.

В 1991 г. пять СЭЗ произвели промышленной продукции в 28 раз больше предстартового уровня 1979 г. Причем половина ее приходится на предприятия с участием иностранного капитала. В 1991 г. внешнеторговый оборот зон составил 19,7 млрд дол., или 14,5% внешнеторгового оборота Китая.

На начало 1991 г. по пяти СЭЗ поступило более чем на 4,9 млрд дол. зарубежных инвестиций. Увеличились экспортный потенциал страны, валютные доходы. СЭЗ дают возможность осваивать современную технику и передовые методы управления большому числу работающих здесь китайских специалистов. Возвращаясь во внутренние провинции, эти люди используют полученные знания для модернизации экономики страны в целом.

Велика роль СЭЗ и в «нащупывании» полезного опыта для экономической реформы в Китае. В частности, конкурсное подрядное строительство, опробованное первоначально в Шэньчжэне, с 1984 г. стало вводиться по всей стране. С СЭЗ начинался эксперимент в реформировании зарплаты, на которую впоследствии перешел весь Китай: основная часть (фиксированный минимум) плюс надбавки за занимаемый пост и должность плюс «плавающая» часть (премии).

Совместные и чисто иностранные предприятия создаются и за пределами СЭЗ и открытых городов. Первое совместное предприятие — Китайская компания по производству продуктов питания для авиапассажиров — появилось в мае 1980 г. К концу 1992 г. в стране утверждено более 60 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. Общая сумма зарубежных инвестиций достигла 28 млрд дол.

За годы реформы и открытости Китай совершил мощный рывок в своем экономическом развитии. В 1991 г. его ВНП составил около 2 трлн юаней, увеличившись на 7% по сравнению с 1990 г. В целом за 1979-1991 гг. среднегодовой прирост ВНП составил 8,7%, промышленного производства — 13,3%, сельскохозяйственного — 5,9%. По обьему экспорта Китай в 1991 г. вышел на 13-е место в мире, по импорту — на 16-е. Он сумел быстро оправиться от серьезного ущерба его внешней торговле (экономические санкции западных стран после событий на Тяньаньмэнь) и уже в 1990 г. добился положительного сальдо внешнеторгового баланса в 9 млрд дол.

Китайская реформа в работах ряда западных исследователей характеризуется как «реформа с конечной неопределенностью». Ее итог (модель экономической системы) не задается в виде набора жестко фиксированных параметров. В Китае считают, что из-за новизны и сложности многих реформенных преобразований, отсутствия готовых рецептов их реализации вряд ли целесообразно все заранее расписать до мелочей. Предпочтительнее, определившись с основным направлением движения, оставить достаточный простор для экспериментирования и поиска.

Анализ опыта реформ в Китае позволяет вычленить два общих подхо-

да. Первый — «от меньшего к большему» — состоит в том, что сначала берутся за более простые и менее спорные проблемы, успех которых рождает в обществе поддержку и терпимость, крайне необходимые при переходе к более сложным и болезненным, менее популярным мерам.

С первым подходом тесно сочетается второй — экспериментальный. Все крупные шаги реформы первоначально проходят «обкатку» на отдельных, специально отобранных предприятиях либо территориях. При положительном результате опыт распространяется на всю страну.

Итак, высокая динамика экономического развития Китая в 80-е и начале 90-х годов свидетельствует о продуктивности нерадикализма при трансформации традиционной "советской" директивно-плановой модели.

При таком подходе ее удается реформировать не только без понижения, но с повышением жизненного уровня населения, не только без спада производства, но и с его ростом. Реальное улучшение благосостояния подавляющего большинства и городских, и сельских жителей обеспечивает широкую социальную базу реформы, повышает эффективность преобразований.

Политическая сфера

На фоне крупных перемен в экономике политическая сфера в Китае выглядит малоподвижной. О необходимости ее реформы периодически упоминается в публичных выступлениях высших руководителей, но при этом они не имеют в виду кардинальных изменений. Речь идет лишь о «еще большем совершенствовании социалистической системы», «продолжении совершенствования системы многопартийного сотрудничества и политических консультаций под руководством Коммунистической партии Китая», а также «системы собраний народных представителей». Демократия западного образца, основанная на принципе разделения властей с присущими ей соревновательными выборами, многопартийностью, свободой слова и прессы, отвергается как неприемлемая. В качестве цели провозглашается строительство «социалистической демократии».

В Китае сохраняется жесткий авторитарный режим, сочетающийся с однопартийной системой. Коммунистическая партия доминирует в структуре власти, тесно переплетается со всеми государственными институтами (в работах западных политологов в связи с этим применяется термин «государство-партия»). Существующие восемь демократических партий самостоятельной политической роли не играют и служат главным образом для поддержки контактов с зарубежной китайской буржуазией.

В стране сложилась высокоцентрализованная структура власти, при которой слишком многое зависит от личности на вершине иерархии. Так, старт нынешней реформы непосредственно связан с упрочением лидерства Дэн Сяопина. Кроме того, реальная власть в этой системе не обязательно соотносится с официальными постами. Скорее можно говорить о клановом принципе подчинения старшинству и авторитету. Хотя Дэн Сяопин не занимает теперь никаких официальных постов, без его одобрения не принимается ни одно крупное политическое решение.

Формирование высшего слоя правящей элиты — результат сложных компромиссов между различными ее группировками в ходе их соперничества за власть.

В целом в ней выделяются, как говорят в Китае, «партия принцев» — дети бывших руководителей и «партия комсомольцев» — те, кто возвысился благодаря собственному таланту и заслугам, отработав в комсомоле либо по той или иной специальности. При несомненном непотизме эта система обеспечивает достаточно высокую социальную мобильность.

Сохраняя статус официальной идеологии, марксизм-ленинизм к концу 80-х годов ощутимо утратил свое влияние: значительная часть населения воспринимает его как нечто, к ней никакого отношения не имеющее.

Членство в партии уже не выглядит столь почетным, особенно для молодого поколения, ценностные ориентации которого переместились из идеологии в экономику. Люди старшего возраста сетуют, что «молодежь на все смотрит через деньги». Вступление же в партию в этом смысле не открывает дополнительных перспектив.

Всевластие КПК, внешнему наблюдателю до сих пор кажущееся незыблемым, начинает подвергаться эрозии на самом нижнем уровне, главным образом в сельской местности. В последнее время в китайской деревне активно возрождаются традиционные кланы, к которым переходит реальная власть в округе. И секретарь местного парткома уже не может принять важное решение, не посоветовавшись с главой клана.

Уже можно говорить о появлении отдельных, пока весьма слабых, элементов гражданского общества в Китае. Кроме традиционных земляческо-клановых и религиозных объединений, возникают различные профессиональные ассоциации, которые, правда, не являются подлинно независимыми. В среде научной интеллигенции складываются неформальные группы, объединяющиеся вокруг идеи либо ее носителя. Несмотря на полную подконтрольность средств массовой информации официальной власти, во второй половине 80-х годов появились несколько независимых изданий, в том числе пекинский и шанхайский еженедельники «Цзинцзисюэ чжоубао» («Экономический еженедельник») и «Шицзе цзинцзи даобао» («Мировая экономика»), ставшие заметным явлением в общественной жизни Китая.

Изменились функции парткомов на предприятиях. По Закону о предприятии они лишились права вмешиваться в производственные дела и принятие хозяйственных решений, что относилось к прерогативе исключительно директора. Однако после событий 4 июня 1989 г. на предприятиях снова насаждается «двоецентрие», парткомы опять стали вторгаться в функции директоров. Было принято решение, что не менее 1% всех работающих на предприятии должны составлять работники, занимающиеся партийной (организационной, пропагандистской и т. д.) работой. Судя по последним сообщениям из Китая, на фоне общего потепления внутриполитической атмосферы деятельность парткомов начинает приводиться в соответствие с Законом о предприятии.

Еще одно изменение последнего времени — упразднение Комиссии советников при ЦК КПК, которая была создана в 1982 г. как своеобразный амортизатор для смягчения отхода от системы пожизненного занятия постов в верхнем эшелоне власти. С ее помощью омолаживалось руководство. Советники, оставив официальные посты, сохраняли ощущение своей причастности к власти. А действующие высшие руководители имели возможность полнее использовать опыт старых кадров. Предложение о роспуске Комиссии исходило как бы от нее. XIV съезд с этим предложением согласился.

Несмотря на известную идеологическую жесткость режима, китайское руководство способно переосмысливать не согласующиеся с изменившейся действительностью представления, отказываться от становящихся помехой догм. Например, долгое время в Китае для характеристики реализуемой экономической модели не решались использовать слово «рынок». Вплоть до XIV съезда применялась формулировка «плановая товарная экономика». «Рыночный социализм», к которому причислялась югославская модель, был объявлен совершенно неприемлемым для Китая. На XIV съезде этот психологически трудный барьер был преодолен. В докладе генерального секретаря Цзян Цзэминя прозвучала новая формула: «Развитие практики и углубление познания требуют от нас четко обозначить, что целью реформы экономической системы Китая является строительство системы социалистической рыночной экономики».

Фонд ЭКО представляет

РАЗРАБОТКИ СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

АЛЮМИНОТИПИЯ — НОВЫЙ СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ИЗОБРАЖЕНИЙ НА АЛЮМИНИИ И ЕГО СПЛАВАХ

S ы



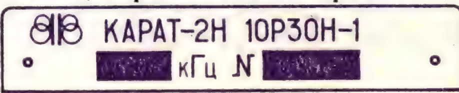
8 _ *

9 ? (

В мире существует острая потребность в изготовлении устойчивых к различным воздействиям изображений в виде шильдиков, табличек, надписей на изделиях, панелях приборов, клавиатуре и др. Существующие методы — фотопечать, химическое травление и другие — не позволяют получать изображения, обладающие одновременно высокой разрешающей способностью, устойчивостью к истиранию, органическим растворителям и т. д.

В новосибирском Институте органической химии Сибирского отделения Российской Академии наук создана оригинальная технология получения устойчивых изображений на алюминии и его сплавах, в основе которой — совместная работа с сотрудниками Белорусского государственного университета.

Технология позволяет получать высококачественные графические черно-белые изображения (с разрешающей способностью до 300 линий/мм) на обычных неполированных и полированных поверхностях алюминия и его сплавов, окрашивать их в различные тона.



Фонд ЭКО представляет

Изображения обладают высокой устойчивостью

- к истиранию и воздействию абразивов;
- влажности (кипячение в воде сутками не вызывает видимых изменений изображения);
- температурам от —176 до + 600° С и тепловым ударам;
- облучению (солнечный и УФ-свет, ионизирующее излучение);
- бензо-масляным смесям и любым органическим растворителям;
- воздействию морской воды;
- любым климатическим воздействиям.



Технология запатентована.

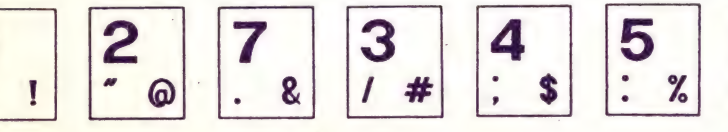
Разработанный технологический процесс включает в себя следующие основные операции: обработка подложки из алюминия или его сплавов, нанесение светочувствительной композиции, экспонирование и проявление.

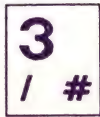
На базе разработанного метода создано акционерное общество «Алтипия». Налажено изготовление разнообразной продукции: шильдики, таблички, надписи, фальшпанели, клавиатура для вычислительной техники и пишущих машинок, художественные фотографии и др.

Силами НИОХ СО РАН, АО «Алтипия» и АО «Станкосиб» создана технологическая линия получения изображений методом алюминотипии и отработана технология.

Гарантия вашего успеха — высочайший интеллектуальный потенциал ученых СО РАН.

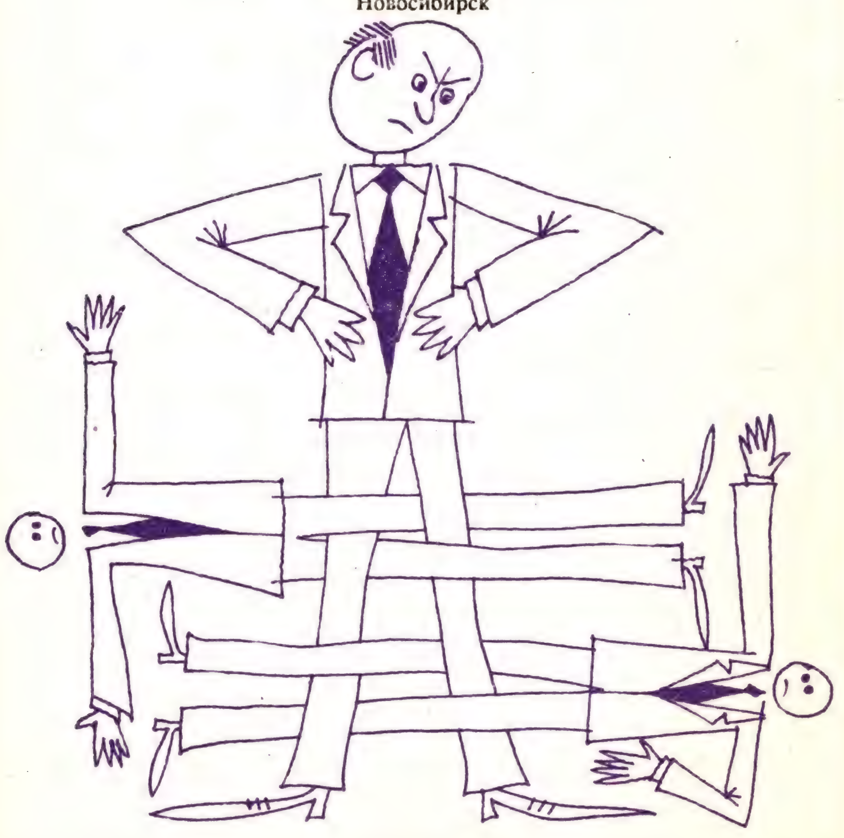
С предложениями обращаться по телефону: (383-2) 35-71-47



НЕ ЯВЛЯЕТЕСЬ ЛИ ВЫ ПОМЕХОЙ ДЛЯ СВОИХ ПОДЧИНЕННЫХ?

Н. М. ВЛАСОВА,
Новосибирск



Существует три греха, которые совершаются с утомительной повторяемостью, – это когда руководитель дает нечеткие указания, заставляет подчиненных ждать и вмешивается в их работу.

НЕЧЕТКИЕ УКАЗАНИЯ



Росс Баррет назвал две главные причины, из-за которых во время контактов руководителя и подчиненных теряется зря время. Это — неуважение ко времени служащих со стороны руководства и непонимание подчиненными проблем времени своих начальников.

Как ни странно, торопливый приказ обычно дается, когда человек хочет сэкономить время. А в результате это заканчивается путаницей, и требуется больше времени на то, чтобы внести ясность, чем если бы понимание было достигнуто с первого раза.

Лучше потратить необходимое время на уточнение указаний. Тот, кто дает поручения, должен быть уверен: его подчиненный точно понимает степень своей ответственности, полномочий и срок выполнения задания.

КОГДА ПОДЧИНЕННЫХ ЗАСТАВЛЯЮТ ЖДАТЬ



Обычно мало кто из руководителей чувствует угрызения совести, когда заставляет своих подчиненных ждать.

Порядок, при котором постоянно приходится то торопиться, то ждать, особенно раздражает подчиненных, которые чувствуют, что зря теряют время. Они отмечают, что те, кто созывает так называемые «срочные» совещания, проявляют полное равнодушие к тому, что эти совещания нарушают расписание работы тех, кого на них приглашают. Когда к этому присоединяется еще и необходимость ждать, раздражение подчиненных растет, а терпение иссякает.

Если встреча назначена заранее, то это требует еще более тщательного соблюдения сроков. В кабинете у одного зубного врача висело объявление: «Не опаздывайте. В противном случае вы наносите ущерб сразу троим — себе, следующему в очереди и мне».

НЕ ПРЕРЫВАЙТЕ РАБОТУ СВОИХ ПОДЧИНЕННЫХ

Многие руководители жалуются, что они не могут заставить подчиненных заниматься «только одним делом». Они никогда не уверены в том, что усилия их служащих постоянно направлены на достижение целей предприятия. Оборотная сторона медали — это то, что руководители сами прерывают работу своих подчиненных, тем самым мешая им этих целей достичь.

Начальник, который, извиняясь, прерывает работу человека словами: «Это займет у тебя всего пару минут, Билл», не понимает, что на возвращение к прерванному делу Билл потратит много времени. К сожалению, возможно, и Билл недостаточно организован, чтобы понять, что происходит с ним на самом деле.

КАК РАБОТАТЬ С СЕКРЕТАРЕМ

Самое важное во взаимоотношениях между начальником и секретарем — это уважение, доверие и общение.

Для того чтобы проявить уважение к своему секретарю, начальнику предоставляется множество возможностей: быть организованным и необходимые материалы всегда держать в строго определенном месте; готовиться к диктовке, чтобы не откладывать ее и не тратить время на изменения; сообщать секретарю, куда он уходит и когда вернется; не уходить, когда заказан междугородный звонок; спросить, не может ли он чем-нибудь помочь ей в работе.

Все руководители признают, что они скупы на похвалу. Мы просто не стремимся увидеть то, за что можно похвалить своих работников. Секретари так же, как и все другие люди, чувствительны к похвале и ценят уважение и признание, когда их работа сделана хорошо.

Начальник проявляет уверенность в своем секретаре, когда спрашивает ее мнение, предлагает ей самой отвечать на текущую почту и вообще дает ей возможность проявить себя в том, что она может и хочет сделать. Руководитель также покажет, что он доверяет своему секретарю, когда его коллеги будут жаловаться на то, что она не пропускает их к нему. Как-то одному начальнику с такой жалобой позвонил друг. И тот громко — так, что было слышно в приемной, ответил: «Она так сказала? Ну я поговорю с ней!» Было бы гораздо лучше, если бы он сказал что-нибудь вроде этого: «Я сожалею, если она обидела вас. Я уверен — она этого не хотела. Это я попро-

сил ее спрашивать, кто звонит и зачем, для того чтобы она могла подготовить необходимую информация для моего ответного звонка. Это сэкономит время ваше и мое, и таким образом она поможет нам обоим».

Для большинства секретарей вопрос связи очень уязвимый. Потому, что их начальник не удосуживается дать им достаточную информацию, они не могут ответить на самые обычные вопросы, такие, как: где он находится, когда вернется, что он имел в виду, написав записку, и так далее. Об этих привычках надо подумать и секретарю, и ее начальнику. Если она лучше информирована, то работать ей намного легче, и сама она выглядит в лучшем свете.

Ниже приводятся наиболее распространенные советы, которые секретари хотели бы дать своим начальникам:

1. Информируйте нас (это относится к связям). Говорите, что мы должны сделать и как; что вы имели в виду, написав записку; почему это важно; куда вы идете и когда вернетесь.

2. Позволяйте нам самим принимать некоторые решения, особенно по текущим делам. Это дает нам чувство уверенности и значимости в работе.

3. Когда вы диктуете, тщательно подготовьтесь к этому. Не ройтесь в бумагах; не бормочите себе под нос; не меняйте весь текст заново, когда новая мысль осенит вас.

4. Когда назначаете встречи, не отменяйте их. Иначе вы ставите нас в неловкое положение.

5. Когда другие ждут от вас информации или решений, делайте это быстро.

6. Сделайте так, чтобы наша работа шла непрерывно.

Последний пункт очень существенный, — компетентный секретарь не любит бездельничать. И считается плохим тот руководитель, который не может обеспечить его работой. Вот как об этом говорит один опытный секретарь: «В противоположность комическим образам, которые на самом деле не так уж смешны, секретарь не любит, когда у нее уйма свободного времени и она может приводить в порядок свои ногти или читать журналы. Мне жаль огорчать вас, босс, но если вы не можете организовать свою работу, вы понижаете мою продуктивность. Я получаю наслаждение от того, что хорошо сделала свою работу. Более того, вы можете избежать несчастной участи тех начальников, у которых к концу рабочего дня остается огромное количество несделанной работы».

КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: НЕИЗВЕСТНОЕ ОБ ИЗВЕСТНОМ

В. Г. ПОЛЯКОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирский инженерно-строительный институт

"Кто не знает, куда направляться, очень удивится, попав не туда"

МАРК ТВЕН

Привычный термин «хозяйственный договор» вытесняется сейчас модным словом «контракт». Но правовая основа контракта как документа, регламентирующего и юридически закрепляющего отношения сторон, участвующих в сделке, малоизвестна российским предпринимателям. Мало кто задумывается об организационно-экономическом смысле контракта. А ведь это по сути дела — план подготовки и выполнения сделки, в первую очередь в части ее финансового обеспечения.

Кроме того, российский менеджер или предприниматель нуждается в ряде практических советов:

* из чего складывается цена контракта, которая обеспечит достаточную норму прибыли и в то же время не отпугнет партнера?
* какие формы оплаты приемлемы для обеих сторон, заключающих контракт?
* как защитить в контракте свои интересы?

Те, кто не знает ответов на эти вопросы, еще способны выжить на «диком» российском рынке, но вряд ли могут рассчитывать на успешное заключение контрактов с иностранными фирмами.

УСЛОВИЯ РАСЧЕТОВ — ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПУНКТ КОНТРАКТА

Условия расчетов включают формы расчетов, средства платежей, а также меры защиты от несвоевременных платежей или поставок.

Различаются наличные платежи, расчеты с предоставлением кредита, кредит с опционом (правом выбора) наличного платежа. Возможны смешанные условия — часть суммы по условиям контракта импортер оплачивает наличными, а на оставшуюся часть экспортер предоставляет кредит покупателю.

Наличный расчет включает все виды расчетов, когда товар оплачивается по полной стоимости в период от его готовности к отгрузке до перехода товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя. Поскольку движение товара обычно опережает движение документов, платеж производится, как правило, после прибытия товара в порт назначения.

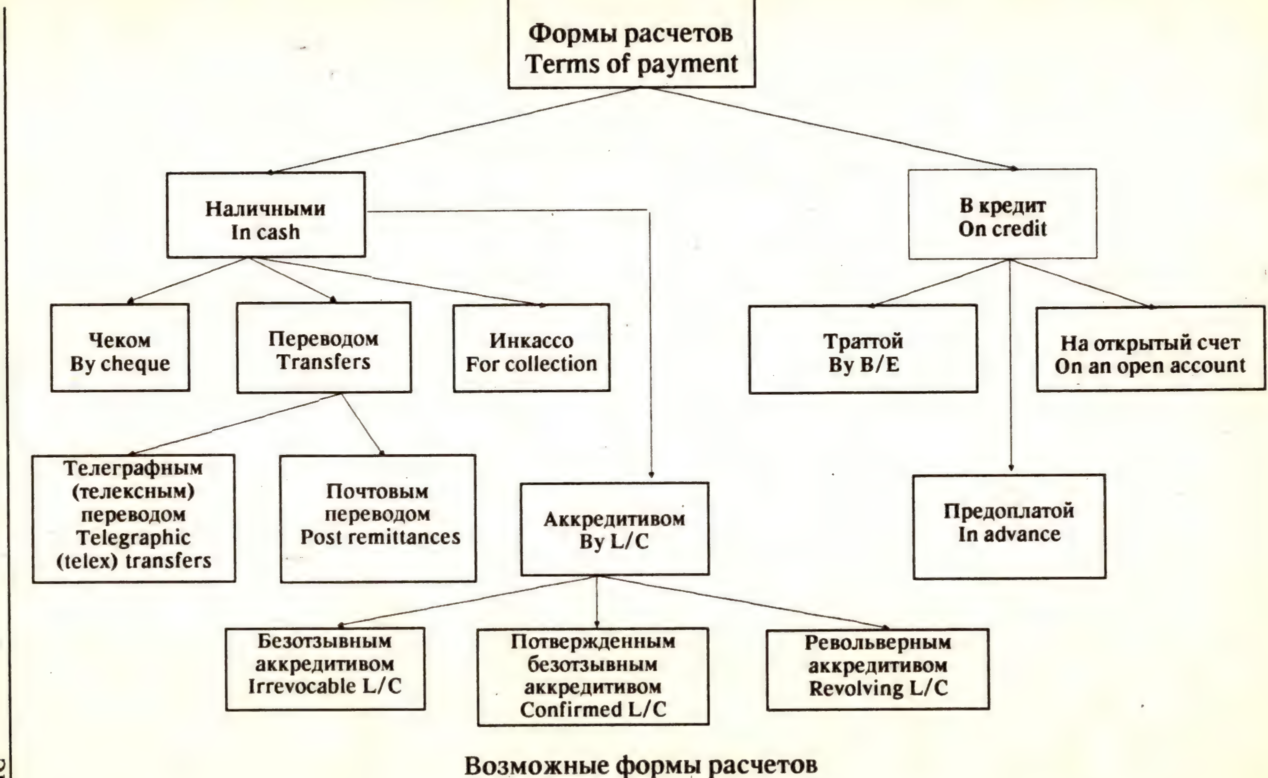
С точки зрения экспортера, платеж наличными имеет то преимущество, что он может быстрее включить в оборот полученную выручку. Вместе с тем рассрочка платежа по контракту имеет свои плюсы: либо в контракте фиксируется более высокая цена по сравнению с наличным платежом, либо усиливаются конкурентные позиции экспортера на внешнем рынке.

По импортным операциям расчет наличными менее выгоден, поскольку ущемляет интересы импортера.

Контрактом может быть оговорено право выбора импортером условий платежа (так называемый *кредит с опционом*). Если импортер предпочтет отсрочку платежа, то он лишается скидки, предоставляемой при наличной оплате. Все возможные формы расчетов приведены на схеме (с. 196).

Чек представляет собой безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы определенному лицу. Согласно Женевским чековым конвенциям (1931 г.), чек не может использоваться в качестве инструмента кредитования. Он подлежит оплате по предъявлении, и срок его обращения ограничен 20-ю днями, если место выдачи и место оплаты чека находятся в разных странах одного континента, и 70-ю днями, если оплата осуществляется на другом континенте.

Различают чеки предъявительские, именные и ордерные. *Предъявительский чек* выписывается на предъявителя, его передача производится простым вручением. В международных расчетах практически не используется. Ограничен в распространении и *именной чек*, выписываемый на определенное лицо с пометкой



Возможные формы расчетов

«по приказу». Наибольшее распространение в практике международных расчетов получили *ордерные чеки,* выписываемые в пользу определенного лица или по его приказу.

Перевод — это перечисление денег с банковского счета покупателя на счет продавца после получения банком соответствующей инструкции покупателя. Его недостатком является долгий срок перевода денег.

Во внешнеторговой практике основными формами расчетов являются *аккредитив и инкассо.* При использовании указанных форм расчетов импортер производит платеж, а экспортер получает валюту при условии отгрузки товара в соответствии с условиями контракта. И аккредитив, и инкассо могут использоваться как при продаже товаров за наличные, так и в кредит.

Наиболее широко в контрактных отношениях применяется *аккредитивная форма расчетов.*

Документарный аккредитив представляет собой одностороннее условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента, отдающего приказ (импортера), в пользу его контрагента. Оно осуществляется по контракту, когда банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), должен произвести бенефициару (экспортеру) платеж или акцептовать и оплатить в срок тратты (переводные векселя) бенефициара. Он может также уполномочить другой банк произвести такой платеж (акцепт) при условии предоставления документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива.

Для экспортера преимущества аккредитивной формы расчетов по сравнению с инкассо заключаются, во-первых, в надежности платежа (поскольку обязательство платежа принимает на себя банк-эмитент), во-вторых, в относительно быстром получении экспортной выручки и, в-третьих, в защите от возможного риска, связанного с валютными платежами.

Для импортера аккредитивная форма расчетов менее выгодна, что связано с отвлечением оборотных средств, а также отнесением комиссии по открытию аккредитива, как правило, на счет импортера.

В зависимости от характера ответственности банка существуют отзывные и безотзывные аккредитивы. Отзывный аккредитив может быть в любой момент аннулирован как импортером, так и банком-эмитентом. Он не обеспечивает экспортеру указанных выше преимуществ и сравнительно редко применяется в практике внешней торговли. Безотзывный аккредитив представляет собой твердое обязательство банка перед экспортером, что гаранти-

рует последнему банковский платеж за отгруженный товар. Это основной вид аккредитива, используемый в экспорте.

Безотзывные аккредитивы, в зависимости от степени ответственности банков, могут быть подтвержденными и неподтвержденными. В подтвержденном безотзывном аккредитиве к ответственности банка-эмитента добавляется ответственность другого банка. Если банк такой ответственности на себя не принимает, аккредитив именуется неподтвержденным.

По способу обеспечения аккредитивы подразделяются на покрытые и непокрытые. Под покрытием аккредитива понимается одновременный с его эмиссией перевод банком-эмитентом банку бенефициара валюты, являющейся источником платежа по данному аккредитиву. Покрытые аккредитивы применяются во внешнеторговой практике крайне редко. Основанием для их применения могут быть требования национального валютного законодательства страны-контрагента либо тот факт, что банк-эмитент не является корреспондентом банка бенефициара.

С точки зрения использования аккредитива как средства для расчета с непосредственным поставщиком *аккредитивы могут быть обычными и трансферабельными (переводными).* Трансферабельные аккредитивы дают право экспортеру (торговой фирме) передавать свои права на получение средств с аккредитива третьему лицу — непосредственному производителю товара.

По способу использования аккредитивных средств могут быть выделены *револьверные (возобновляемые) аккредитивы.* Они применяются главным образом при регулярных поставках товара, когда сумма аккредитива по мере выплаты (за серию отгрузок или за одну отгрузку в пределах аккредитива) автоматически возобновляется в рамках установленного общего лимита и срока действия аккредитива.

Особой разновидностью безотзывных аккредитивов являются *аккредитивы с рассрочкой платежа* (полной или частичной). Они используются в тех случаях, когда экспортер предоставляет покупателю кредит на оплату части поставляемого товара.

При использовании аккредитивной формы расчетов экспортеры должны предусматривать в контракте пени за опоздание в открытии аккредитива, а также право отказаться от поставки товара, если опоздание превысит определенный срок. Аккредитив всегда открывается на сумму, равную фактурной стоимости проданного товара плюс другие расходы, оплачиваемые с аккредитива (например, процентная ставка при продаже товара в кредит).

Документарное инкассо — это поручение экспортера банку получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи импортеру товарных документов и перечислить эту сумму экспортеру. Последовательность операций по документарному инкассо следующая:

* после отгрузки товара в соответствии с контрактом экспортер оформляет обусловленные контрактом документы и передает их в свой банк;

* банк посылает полный комплект документов своему корреспонденту (банку) в стране импортера;

* банк импортера извещает покупателя и передает ему документы против указанной в инкассовом поручении суммы валюты (при наличном расчете) или против акцепта тратты (при предоставлении кредита в вексельной форме);

* банк импортера извещает банк экспортера о зачислении на его корреспондентский счет суммы контракта.

Инкассовое поручение, передаваемое экспортером в банк, должно содержать полные и точные инструкции, в соответствии с которыми действуют банки. Инкассовая операция технически довольно проста и не требует предварительных действий со стороны импортера, его банка или банка экспортера. Экспортеру расчет путем инкассо дает гарантию, что товар не перейдет в распоряжение импортера до тех пор, пока тот не совершит платеж. Вместе с тем эта форма расчетов имеет для экспортера и существенные недостатки. Во-первых, возможен продолжительный разрыв во времени между отгрузкой товара, сдачей документов в банк и получением платежа. Это замедляет оборачиваемость средств экспортера, а при отсутствии защитных оговорок — удлиняет период, в течение которого экспортер несет валютные риски. Во-вторых, инкассовая форма расчетов не дает гарантии от неоплаты импортером товарных документов (например, в случае неплатежеспособности импортера к моменту поступления документов в его банк).

Для импортера инкассовая форма расчетов предпочтительна, поскольку не связывает его ресурсы и позволяет осуществить проверку как товарных документов, так и самого товара, как правило, еще до его оплаты.

Во внешнеэкономической практике передача инкассового поручения и товарных документов предприятию-импортеру для проверки обусловлена получением банком от плательщика генерального обязательства возврата документов по первому требованию банка до их акцепта или платежа.

Обычно на поступившем инкассовом поручении бывает указан срок оплаты (акцепта) инкассированных документов. Инкассо без указания срока оплачиваются импортером в течение двух недель со дня получения документов банком, если в контракте не установлены иные сроки оплаты.

При оплате инкассового поручения предприятие-импортер представляет заявление на перевод по установленной форме не позднее, чем за три рабочих дня до срока оплаты инкассо. Заявление на оплату инкассо принимается лишь в той валюте, которая указана в инкассовом поручении иностранного банка.

Экспортеры во многих случаях включают в контракт дополнительные условия. Так, например, при наличии специальных соглашений банка–экспортера с банками-корреспондентами возможно применение так называемого *телеграфного инкассо*, при котором зачисление выручки на счет экспортера производится немедленно или через определенный срок после представления документов в банк экспортера против телеграфного извещения банку импортера о принятии на инкассо товарных документов.

Одним из важнейших инструментов при купле-продаже, используемых в международной торговле, является *вексель*.

Различают два вида векселей: *простой вексель и переводный (тратта)*. Под простым векселем понимается письменный документ, содержащий безусловное обязательство одного лица уплатить определенную денежную сумму другому лицу в установленный срок или по требованию. Под переводным векселем (траттой) понимается письменный документ, содержащий безусловный приказ одного лица (трассанта), обращенный к другому лицу (трассату) об уплате определенной денежной суммы определенному лицу или по его приказу в установленный срок или по требованию. По переводному векселю (в отличие от простого) плательщиком является не векселедатель, а другое лицо, которое путем акцепта принимает на себя обязательство о платеже.

В расчетах по внешней торговле используется в основном переводный вексель (тратта).

В соответствии с Женевской вексельной конвенцией (1930 г.) тратта содержит: наименование «переводный вексель»; безусловный приказ уплатить определенную сумму денег (в случае несовпадения валюты платежа и валюты векселя в тексте векселя указывается курс пересчета); наименование плательщика; указание срока и места платежа; наименование получателя (ре-

митента); указание даты и места выставления векселя; подпись трассанта.

Тратта имеет законную силу лишь в случае ее акцепта должником. *Акцепт, т. е. письменное согласие произвести платеж,* совершается путем подписи плательщика на лицевой стороне векселя. Акцептант может ограничить свою ответственность частью суммы векселя.

Ремитентом, т. е. получателем денежной суммы, указанной в векселе, в практике расчетов по экспорту является обычно один из банков, получивших право на осуществление расчетов по внешнеэкономическим связям.

Вексельное законодательство предусматривает порядок переуступки векселей. Последняя совершается путем специальной передаточной надписи на оборотной стороне векселя — индоссамента, фиксирующего переход всех прав по векселю к другому лицу. Индоссамент может быть именным (с указанием имени нового владельца) и бланковым (отмечается лишь факт передачи векселя). По безоборотным индоссаментам («без оборота на меня») индоссант (лицо, переуступающее вексель) не принимает на себя ответственности за акцепт и платеж по векселю перед последующими держателями.

При использовании векселя в рамках инкассовой формы расчетов экспортер передает наряду с товарными документами также и тратту путем препоручительного индоссамента.

При расчетах по аккредитиву платеж экспортеру может быть совершен путем так называемой *негоциации* (покупки, учета) *тратты экспортера его банком.*

Предоплата (полная или частичная) обычно используется, когда покупатель неизвестен продавцу, в рамках единственной сделки. Эта форма оплаты наиболее популярна в российском бизнесе в отношении дефицитных товаров. В контрактах с инофирмами предоплата применяется сравнительно редко.

Открытый счет — наименее выгодная форма расчетов по экспорту, поскольку не дает надежных гарантий своевременного получения экспортной выручки. Суть этой формы расчетов заключается в непосредственном направлении в адрес покупателя как товара, так и коммерческих документов, оплату которых импортер осуществляет в течение обусловленного в контракте срока. Если этот срок превышает месяц, то открытый счет рассматривают не как форму наличного расчета, а как расчет в кредит.

Технически операции по открытому счету сводятся к следующему: после отгрузки товара и отсылки документов в адрес импортера экспортер записывает сумму отгрузки в своих книгах задолженности (в дебет открытого покупателю счета), а импортер в своих книгах совершает такую же запись в кредит счета экспортера. После оплаты в форме банковского перевода, чека или векселя с платежом по предъявлении в оговоренные в контракте сроки экспортер и импортер совершают в своих книгах обратные записи.

ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ СТОРОН, ИЛИ КАК ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ НЕОЖИДАННОСТЕЙ

Неприятные неожиданности в части расчетов по контракту могут быть связаны с колебаниями валютных курсов и несвоевременными или недостаточными платежами.

В расчетах организаций с зарубежными фирмами может быть выбрана любая свободно конвертируемая валюта.

Экспортеры во избежание валютных потерь стремятся, как правило, к фиксации в качестве валюты цены наиболее устойчивых валют. К ним относятся основные свободно конвертируемые (или свободно используемые в международных расчетах) валюты и, прежде всего, валюты с максимальной свободой конверсии, т. е. валюты тех стран, которые открывают конвертируемые счета по движению капиталов для нерезидентов (т. е. иностранных юридических и физических лиц). Обычно это ЭКЮ или доллары США.

В качестве валюты, в которой должно быть погашено обязательство импортера (заемщика), выступают, как правило, либо ключевые валюты международных расчетов, либо национальная валюта страны импортера.

При несовпадении валюты цены и валюты платежа в контракте оговаривается курс перевода первой во вторую. Обычно для страхования риска обесценения (удорожания) валюты платежа в этих целях используется текущий рыночный курс на день платежа (или на день, предшествующий дню платежа). В противном случае, например, при переводе (перерасчете) валют по курсу на день заключения контракта экспортер может понести потери при обесценении валюты платежа.

Однако этот метод эффективен лишь при стабильности валюты цены. В случае изменения курса последней риск его сни-

жения несет экспортер (кредитор), а риск его повышения — импортер (должник).

При определении курса перерасчета в контракте оговариваются *условия пересчета:*

— вид платежного средства (телеграфный перевод, почтовый перевод, вексель, чек и пр.);

— дата и время котировки (накануне или на день платежа, на открытие, закрытие валютного рынка или средний курс дня).

Во многих случаях обязательства фирм-импортеров не обладают достаточной надежностью. Поэтому необходимым элементом валютно-финансовых условий контракта является точное определение финансовых гарантий по коммерческому (фирменному) кредиту.

Наиболее распространенные формы гарантий от риска неплатежа – это гарантийные письма и резервные аккредитивы банков, банковские авали, банковские акцепты, поручительства крупных фирм или государственных организаций страны–импортера.

Надежной формой страхования кредитных рисков являются гарантийные письма первоклассных банков, выдаваемые в пользу экспортера или банка экспортера.

Традиционна для внешнеторговой практики *условная банковская гарантия,* т. е. обязательство банка-гаранта произвести платеж при наступлении предусмотренных гарантией условий. В гарантийном письме дается точное наименование банка-гаранта, экспортера и импортера; указывается сумма гарантии, которая обычно включает проценты по коммерческому кредиту, срок действия гарантии (должен на 1—3 месяца превышать срок последних платежей по контракту, с тем чтобы экспортер или банк экспортера имел возможность предъявить требование к гаранту в случае неоплаты в срок векселей), предмет гарантии; дается определение гарантийного случая, т. е. момента наступления ответственности банка-гаранта (например, неплатеж против выставленной тратты); наконец, четко формулируется обязательство банка-гаранта произвести платеж при любом нарушении сроков обусловленных платежей со стороны покупателя.

Другой достаточно надежной гарантией полного и своевременного погашения задолженности по кредиту является *резервный аккредитив,* представляющий собой обязательство банка-эмитента перед бенефициаром (экспортером или банком экспортера) произвести платеж в пределах указанной суммы в случае невыполнения приказодателем (импортером) своих обязательств по основному контракту против предоставления бенефициаром документов

(заявления о невыполнении с приложенными неоплаченными траттами). Резервный аккредитив обладает перед банковской гарантией, определенным преимуществом: резервные аккредитивы регулируются в соответствии с международными правовыми нормами, сформулированными в «Унифицированных правилах по документарным аккредитивам» (изданы Международной торговой палатой, вступили в силу 1 октября 1984 г.), тогда как регулирование банковских гарантий подчиняется национальному законодательству.

Банковский аваль, т. е. подпись полномочного представителя банка на векселе, свидетельствующая о вексельном поручительстве, — также распространенная и легко реализуемая форма гарантии кредитных рисков. Подпись ставится на лицевой стороне векселя. Необходимо обращать внимание на то, чтобы в авале было указано, что он дан за акцептанта (должника). В отличие от гарантийных писем или резервных аккредитивов банковский аваль выдается по каждой тратте в отдельности. Регулирование банковских авалей осуществляется в соответствии с Женевским единообразным вексельным законом (1930 г.).

Банк-авалист вместе с акцептантом (импортером) несет по векселю солидарную ответственность (при наличии оборотных индоссаментов ответственность несут также и индоссанты).

Контрактом может быть предусмотрена и такая форма гарантии, как *банковский акцепт.* Акцепт тратт первоклассным банком означает, что все платежные обязательства по отношению к кредитору переносятся с фирмы-должника на банк. Используется кредитором главным образом для досрочного учета тратты (получения платежа). Во внешнеторговой практике встречается сравнительно редко, поскольку должники (импортеры) не заинтересованы в этой форме страхования кредитных рисков из-за высокой комиссии, которую взимают банки-акцептанты.

При выборе той или иной формы расчетов экспортер стремится обеспечить защиту от риска непринятия покупателем поставленного товара или невыкупа им товарных документов, возможно более быстрое поступление валютной выручки от экспорта. По импортным операциям выбранная форма расчетов должна стимулировать выполнение экспортером обязательств по поставке товара, в наименьшей степени связывать валютные ресурсы импортера, устранять необоснованное кредитование иностранных поставщиков.

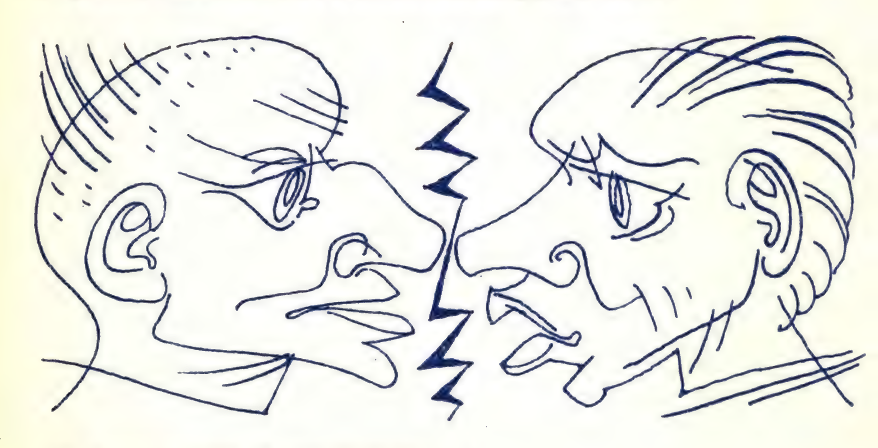
Возможной формой защиты от неожиданностей в бизнесе являются *авансовые платежи*, отвечающие интересам экспортера. Они включаются в условия контракта, как правило, при строи-

тельстве объектов за рубежом и поставках оборудования. При невыполнении импортером условий контракта (необоснованный отказ от акцепта коммерческого счета, открытия аккредитива и т. д.) экспортер возмещает свои убытки из суммы аванса. Проценты по выданным авансам (на срок до поставки товара) могут начисляться или не начисляться.

Опубликованные в ЭКО статьи о соционике (Гуленко В. В. Соционика: новая наука? Технология? Деловая игра? - ЭКО, 1989, N 12; Онуфриенко И. Д. Соционика: если Гамлет дружит с Горьким... - ЭКО, 1990, N 1) вызвали у читателей немало вопросов, на которые пришло время дать ответы.

В статье И. Д. Онуфриенко описаны 16 типов личности (по типологии Аушры Аугустинавичюте), даны так называемые псевдонимы типов. Узнали мы и о том, какие отношения - дуальные, т. е. партнеры взаимно дополняют друг друга.

В предлагаемой статье приводятся тесты, по которым вы можете определить, к какому типу относитесь (любопытно, не правда ли, - Наполеон вы или Штирлиц...), и узнать, как строить отношения с личностями других типов.



СОЦИОНИКА:
я и мой партнер

В. Д. САРАТОВКИН,
Новосибирск

ак определить ваш тип, выяснить, преобладают в вас интуиция или сенсорика, этика или логика, экстравертность или интровертность — т. е. направленность личности на мир внешних объектов, событий, или на внутренний мир переживаний, мыслей, чувств?

Люди с интуитивным типом мышления хорошо воспринимают опыт прошлого и предчувствуют наступление вероятных и маловероятных событий. Но они слабы во внедрении своих идей. Это дело сенсорных типов, которые хорошо ориентируются в текущей ситуации, собраны и решительны. Логические типы сильны в анализе ситуаций, логической увязке явлений и в эффективной организации деятельности. Но их работа теряет свой смысл, свой стержень без вдохновения, без эмоционального заряда и без оценки со стороны этических типов.

Ознакомимся с вопросниками небольшого экспресс-теста. Тест содержит четыре шкалы, в каждой из которых есть по 20 пар альтернативных слов или выражений. Первая и вторая шкалы отражают относительную силу ваших элементов сознания, третья — вашу экстравертность или интровертность. Четвертая шкала показывает порядок расположения элементов в структуре вашего сознания, их функциональное назначение, определяя, преобладают в вас рациональные или иррациональные черты. Шкалы элементов сознания разбиты на две подшкалы для того, чтобы лучше проиллюстрировать проявление их признаков: четырех экстравертных и четырех интровертных. Общая сумма баллов складывается из сумм, полученных в каждой шкале.

Выберите из каждой пары слов то, что больше соответствует вашему духовному складу или что вы выполняете с меньшим напряжением. Если вы выбрали для себя первое из пары, то поставьте себе балл, равный нулю, а если второе, то — единице. При сомнении вспомните конкретные примеры из своей жизни, а еще лучше — как вас оценивают близкие люди. Сложите полученные баллы по каждой из шкал. При сумме, меньшей 10, запишите название первого, более сильного из пары элементов (например, по первой шкале — СЕНСОРИКА). В противном случае отразите выбор вами второго элемента (ИНТУИЦИЯ).

Ключом к расшифровке вашего соционического типа будет аббревиатура из первых трех выбранных вами названий. Например, если в первой шкале вами выбрана СЕНСОРИКА, во второй — ЭТИКА, в третьей — ИНТРОВЕРСИЯ, именно эти качества в большей степени характеризуют вашу личность, то

аббревиатура будет СЭИ. Посмотрите, какому типу она соответствует.

Экспресс-тест для определения типа личности

1. Шкала СЕНСОРИКА - ИНТУИЦИЯ (С-И)

Экстравертные элементы - сенсорика ВОЗДЕЙСТВИЯ и интуиция ВОЗМОЖНОСТИ:

Командовать – убеждать, реальность – возможность, воля – воображение, сделать – придумать, памятливость – забывчивость, уверенность – сомнение, практика – теория, контроль – доверие, факты – идеи, привлекательность – проницательность.

Интровертные элементы - сенсорика ОЩУЩЕНИЙ и интуиция ВРЕМЕНИ:

Чувство – предчувствие, опыт – интуиция, состояние – тенденция, конкретный – абстрактный, буквальный – иносказательный, фундамент – шпиль, предмет – символ, ощущение – воспоминание, стабильность – последовательность развития, уют – функциональность.

2. Шкала ЭТИКА - ЛОГИКА (Э-Л)

Экстравертные элементы - этика ЭМОЦИЙ и логика ДЕЛОВАЯ:

Участливый – решительный, кроткий – упорный, удача – преимущество, настроение – дело, чувство – расчет, общение – организация, искусство – техника, переживание – поступок, заблудиться – сориентироваться, тактичность – деловитость.

Интровертные элементы - этика ОТНОШЕНИЙ и логика ЗАКОНОВ:

Нравственность – оправданность, симпатичный – умный, некритичный – критичный, простить – вытерпеть молча, уклониться – спорить, сострадание – объективность, компромисс – справедливость, примирить – рассудить, гуманитарные науки – точные науки, правдоподобный – логичный.

3. Шкала ЭКСТРАВЕРСИЯ - ИНТРОВЕРСИЯ (Э-И)

Инициативный – надежный, возбудимый – сосредоточенный, разговорчивый – вдумчивый, беззаботный – старательный, обидчивый – раздражительный, оживленный – спокойный, общительный – замкнутый, авторитеты – убежденность, яркость – скромность, легковерие –

недоверчивость, порывистость – сдержанность, откровенность – тайна, чувство ответственности – чувство долга, обещать – выполнить, запомнить – записать, услышать – прочесть, прихвастнуть – удержаться, сообщить – выслушать, демонстрировать – скрывать, подойти первым – ожидать.

4. Шкала РАЦИОНАЛЬНОСТЬ - ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Планомерный – случайный, постоянный – переменчивый, размеренность – импульсивность, настойчивость – гибкость, конь – лань, терпеливость к голоду – труднопереносимость голода, обязательство – инициатива, пунктуальный – безмятежный, аккуратность – непринужденность, предусмотрительность – находчивость, осторожность – риск, правило – ситуация, планирование – импровизация, трезвый расчет – приключение, содержание – форма, постоянный порядок – периодический порядок, продолжить – сменить, анализировать – синтезировать.

Ключ к расшифровке

Рациональные типы (Р)

ЛИЭ — Джек Лондон, Предприниматель
ЛСЭ — Штирлиц, Администратор
ЭИЭ — Гамлет, Наставник
ЭСЭ — Гюго, Энтузиаст
ЛИИ — Робеспьер, Аналитик
ЛСИ — Максим Горький, Инспектор
ЭИИ — Достоевский, Гуманист
ЭСИ — Драйзер, Моралист

Иррациональные типы (ИРР)

СЭЭ — Наполеон, Политик
СЛЭ — Жуков, Маршал
ИЭЭ — Гексли, Психолог
ИЛЭ — Дон Кихот, Изобретатель
СЭИ — Дюма, Посредник
СЛИ — Габен, Мастер
ИЭИ — Есенин, Лирик
ИЛИ — Бальзак, Критик

Потренировавшись на себе, вы можете протестировать или внимательно понаблюдать за людьми, близкими вам по работе и в семье, и определить их типы. Сверьте результаты с краткими описаниями типов (ЭКО, 1990, № 1). Если они совпадают, то можно заняться выяснением наиболее характерных особенностей в ваших отношениях. Определение ваших отношений с

Таблица отношений между соционическими типами

Кто мне он / Кто я	Дон Кихот	Дюма	Гюго	Робеспьер	Жуков	Есенин	Гамлет	Максим Горький	Джек Лондон	Драйзер	Наполеон	Бальзак	Штирлиц	Достоевский	Гексли	Габен
Дон Кихот	ТО	ДО	АК	ЗЕ	ДЕ	МИ	ПЗ	ПР	КТ	КФ	СЭ	ПП	ЗА	РЕ	РО	ПД
Дюма	ДО	АК	ЗЕ	АК	МИ	ДЕ	ПР	ПЗ	КФ	КТ	ПП	СЭ	РЕ	ЗА	ПД	РО
Гюго	АК	ЗЕ	ТО	ДО	ЗА	РЕ	РО	ПД	СЭ	ПП	КТ	КФ	ДЕ	МИ	ПЗ	ПР
Робеспьер	ЗЕ	АК	ДО	ТО	РЕ	ЗА	ПД	РО	ПП	СЭ	КФ	КТ	МИ	ДЕ	ПР	ПЗ
Жуков	ДЕ	МИ	ПЗ	ПР	ТО	ДО	АК	ЗЕ	ЗА	РЕ	РО	ПД	КТ	КФ	СЭ	ПП
Есенин	МИ	ДЕ	ПР	ПЗ	ДО	ТО	ЗЕ	АК	РЕ	ЗА	ПД	РО	КФ	КТ	ПП	СЭ
Гамлет	ЗА	РЕ	РО	ПД	АК	ЗЕ	ТО	ДО	ДЕ	МИ	ПЗ	ПР	СЭ	ПП	КТ	КФ
Максим Горький	РЕ	ЗА	ПД	РО	ЗЕ	АК	ДО	ТО	МИ	ДЕ	ПР	ПЗ	ПП	СЭ	КФ	КТ
Джек Лондон	КТ	КФ	СЭ	ПП	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ	ТО	ДО	АК	ЗЕ	РО	ПД	ЗА	РЕ

Драйзер	КФ	КТ	ПП	СЭ	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	ДО	ТО	ЗЕ	АК	ПД	РО	РЕ	ЗА
Наполеон	СЭ	ПП	КТ	КФ	РО	ПД	ЗА	РЕ	АК	ЗЕ	ТО	ДО	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ
Бальзак	ПП	СЭ	КФ	КТ	ПД	РО	РЕ	ЗА	ЗЕ	АК	ДО	ТО	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ
Штирлиц	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ	КТ	КФ	СЭ	ПП	РО	ПД	ЗА	РЕ	ТО	ДО	АК	ЗЕ
Достоевский	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	КФ	КТ	ПП	СЭ	ПД	РО	РЕ	ЗА	ДО	ТО	ЗЕ	АК
Гексли	РО	ПД	ЗА	РЕ	СЭ	ПП	КТ	КФ	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ	АК	ЗЕ	ТО	ДО
Габен	ПД	РО	РЕ	ЗЕ	ПП	СЭ	КФ	КТ	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	ЗЕ	АК	ДО	ТО

Обозначения к таблице:

АК - Активатор,
ДЕ - Деловой,
ДО - Дополнение,
ЗА - Заказчик,
ЗЕ - Зеркальный,
КТ - Квазитождество,
КФ - Конфликт,
МИ - Миражный,
ПД - Полудополнение,
ПЗ - Подзаказный,
ПП - Полная противоположность,
ПР - Подревизный,
РЕ - Ревизор,
РО - Родственный,
СЭ - Суперэго,
ТО - Тождественный.

Драйзер	КФ	КТ	ПП	СЭ	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	ДО	ТО	ЗЕ	АК	ПД	РО	РЕ	ЗА
Наполеон	СЭ	ПП	КТ	КФ	РО	ПД	ЗА	РЕ	АК	ЗЕ	ТО	ДО	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ
Бальзак	ПП	СЭ	КФ	КТ	ПД	РО	РЕ	ЗА	ЗЕ	АК	ДО	ТО	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ
Штирлиц	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ	КТ	КФ	СЭ	ПП	РО	ПД	ЗА	РЕ	ТО	ДО	АК	ЗЕ
Достоевский	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	КФ	КТ	ПП	СЭ	ПД	РО	РЕ	ЗА	ДО	ТО	ЗЕ	АК
Гексли	РО	ПД	ЗА	РЕ	СЭ	ПП	КТ	КФ	ПЗ	ПР	ДЕ	МИ	АК	ЗЕ	ТО	ДО
Габен	ПД	РО	РЕ	ЗЕ	ПП	СЭ	КФ	КТ	ПР	ПЗ	МИ	ДЕ	ЗЕ	АК	ДО	ТО

Обозначения к таблице:

АК - Активатор,
ДЕ - Деловой,
ДО - Дополнение,
ЗА - Заказчик,
ЗЕ - Зеркальный,
КТ - Квазитождество,
КФ - Конфликт,
МИ - Миражный,
ПД - Полудополнение,
ПЗ - Подзаказный,
ПП - Полная противоположность,
ПР - Подревизный,
РЕ - Ревизор,
РО - Родственный,
СЭ - Суперэго,
ТО - Тождественный.

партнером вы найдете в таблице, а то, как выглядят эти отношения на работе и в семейном кругу, — в кратких описаниях (нами использованы и дополнены фрагменты из описаний, данных в работах: **Гуленко В. В., Молодцова А. В.** Введение в соционику. Киев, ВЗУУП, 1991; **Букалова В. В., Бойко А. Г.** Соционика: тайна человеческих взаимоотношений и биоэнергетика. Киев, 1992). Совпадение этих описаний с вашими реальными отношениями с близкими подтвердит правильность вашего определения типов.

ОТНОШЕНИЯ ДОПОЛНЕНИЯ (ДУАЛЬНЫЕ)

Это отношения полного психологического дополнения: те качества, которые у вас относятся к слабым, проблемным, реализуются с трудом и сомнениями, у вашего дуала наиболее сильны и могут быть использованы без больших энергетических потерь. Дуальные отношения — это отношения взаимопомощи, ваш партнер способен правильно, тактично и вовремя отреагировать на ваши предложения, просьбы, действия. Отношения наиболее благоприятны для сотрудничества, совместных действий. Комфортность дуальных отношений вы особенно ощущаете на самых близких психологических дистанциях. С дуальным партнером вы можете общаться непрерывно: вместе работать и вести домашнее хозяйство, вместе проводить воскресный отдых и летний отпуск — дуал никогда не будет вам в тягость. Дуал всегда защитит и поможет вам советом или действием. Взаимное умение прийти на помощь в затруднительных вопросах вызывает у вас чувство благодарности и уважения друг к другу. Образовав дуальную супружескую пару или тесно подружившись с дуалом, вы становитесь гораздо более устойчивым к алкоголю, курению и к другим вредным привычкам, с помощью которых вы в других условиях склонны находить комфорт и снижать стресс.

Но, с другой стороны, вам трудно встать на точку зрения дуала. С дополняющим партнером вы можете успешно делать одно и то же, но по-разному, да и внутренняя мотивация бывает прямо противоположной. Несхожесть определяет непреходящий интерес друг к другу.

ОТНОШЕНИЯ АКТИВАЦИИ

Общение с таким партнером повышает настроение, наполняет энтузиазмом и вообще доставляет истинное удовольствие.

Активатор может сдвинуть с места работу, он незаменим и на отдыхе. Активатор демонстрирует свое понимание партнера, не касаясь болевых точек. Однако ваше общение не должно длиться непрерывно: вы нуждаетесь в том, чтобы периодически отдаляться и отдыхать друг от друга. Не следует забывать о том, что активатор — человек, совершенно не схожий с вами, и многое в его личности может вызывать ваше сопротивление, несогласие, а при злоупотреблении общением — раздражение. Проблемы возникают, когда вы принимаетесь за совместные повседневные дела, неприятности — из-за того, что вы начинаете давать советы по тем аспектам, которые партнеру даются с трудом, оказываются у него самыми болезненными. Вы могли бы взять его проблемы на себя, но предпочитаете обойтись советом: ведь для вас этот вопрос решается так просто, даже элементарно! В результате сами получаете встречный укол уже по вашей болезненно слабой функции.

Начинается взаимное утомление, раздражение, и никто уже не узнает, что было курицей, а что яйцом в этих волнах активации-усталости. Но, тем не менее, это отношения очень близких психологических дистанций.

ЗЕРКАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Общаясь с «зазеркальщиком», вы хорошо понимаете сомнения и претензии друг друга. Но полное взаимопонимание отсутствует. То, о чем вы постоянно размышляете и говорите, ваш партнер выполняет на деле, и наоборот. Эта особенность зеркальных отношений может обращаться и во вред, и во благо: как правило, вы помогаете друг другу осмыслить задачу с разных сторон, а при ее выполнении разделяете обязанности. С другой стороны, зеркальный партнер иногда может вызвать раздражение, может и глубоко обидеть вас, так как его ролевая функция (то есть та, которую партнер более всего «выпячивает»), совпадает с вашей болевой. В таком взаимодействии хорошо проверять правильность высказываний и действий каждого, появляется желание учиться у партнера тому, чего не умеешь сам. Но в этих отношениях недостает теплоты, так как вы оба стремитесь поучать и изменять другого. Неплохие отношения для работы, творчества: взаимный критический анализ, но без противопоставления, помощь в делах. В семье это тоже достаточно близкие отношения людей из одного «клуба по интересам».

ОТНОШЕНИЯ ПОЛНОЙ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ

Это отношения неустойчивой психологической дистанции. Пока вы с партнером вдвоем, проблем нет. Вам нравится его манера вести себя в обществе, привлекает его проницательность, между вами возникает сердечность и теплота. Это способствует переходу на близкую дистанцию. Но появление третьего человека все разрушает. Между вами разгорается спор, идет взаимная борьба за авторитет в глазах слушателя. Происходит поглощение активности одного за счет пассивности и неприятия со стороны другого. Если ваш партнер интроверт, то он постепенно отчуждается, появляется настороженность. Вам кажется, что вас неправильно понимают, относятся предвзято, он начинает резко высказываться в ваш адрес. Вы пытаетесь отвечать тем же, в вас накапливается раздражение, но ваша позиция более уязвима. С одной стороны, вы чувствуете себя как бы «под колпаком у Мюллера», опасаетесь неверного шага. Но с другой стороны, вы видите, что ваш партнер — порядочный и хороший человек. Ключ к снятию напряжения — в высокой культуре вашей и вашего партнера, поскольку в целом отношения бесконфликтны. В семье это отношения довольно близкие, доверительные, но с дистанцией.

МИРАЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

С миражным партнером приятно отдыхать или обсуждать абстрактные темы, в которых вы оба хорошо разбираетесь. Вас интересуют сходные проблемы, но взгляды на них принципиально различны: один из вас силен в видении внешних аспектов вопроса, а другой — в понимании его внутренней сути. При таком общении не хочется заниматься делами. Как только пришло время разговоров на деловые темы, миражные отношения становятся зыбкими, расплываются. Совершенно непонятны мотивы поступков друг друга. Вам кажется, что ваш миражный партнер пытается заниматься не тем, что заслуживает внимания. Вы хотите направить его замыслы в другое русло, тормозите его, охлаждаете его пыл, но получается игра в испорченный телефон. Экстраверт пытается сделать из интроверта «нормального» человека, а тот стремится избавиться от навязываемого ему мнения, рвется к независимости. Но если время деловых обсуждений прошло и вы с миражным партнером молча приступили к

совместной работе, то и размолвки растворяются, словно мираж. Отношения вновь хорошие и теплые, конфликты вскоре забываются.

КВАЗИТОЖДЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Это отношения спокойного сосуществования при полном непонимании друг друга. У логиков такое сосуществование довольно мирное, но у этиков оно чревато постоянным выяснением отношений. Квазитождественный партнер не задевает, как правило, ваши слабые места. Угрозы с его стороны не чувствуется. Но равенства с ним вы тоже не ощущаете. Он кажется вам менее способным, но в тех вопросах, которые у вас вызывают затруднение, он добивается почему-то больших успехов. Из-за этого страдает самолюбие обоих: такое положение воспринимается как несправедливость. Но если вы работаете с вашим квазитождеством над одной тематикой, зависите друг от друга и вас больше интересует результат работы, то его успех приносит удовлетворение и вам. Самое неприятное в этих отношениях — невозможность понять человека до конца. Требуются усилия по переводу с его языка на ваш, причем расшифровка информации отнимает много сил и кажется бесполезной. Написанное квазитождественным партнером вызывает раздражение: то же самое можно изложить другим, более понятным языком. Беседа не тяжела, но удовлетворения не приносит: общие темы есть, а выходы из трудных положений вы видите совсем по-разному. В семейном быту это довольно бесцветные отношения, не отталкивающие, но и не притягивающие.

ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ЗАКАЗА

Эти отношения несимметричные, неравные. Первый партнер — заказчик — смотрит на своего подзаказного как на «слугу», сверху вниз, недооценивая его. Второй, наоборот, видит в заказчике человека интересного, значимого, «хозяина». Если вы подзаказный, то вас восхищает поведение вашего заказчика, его творческий почерк, умение сделать то, к чему вы стремитесь. Вместе с тем вы видите в нем и неприятные, раздражающие моменты. Черты поведения, которыми он привлекает к себе внимание, побуждают вас устранить те условия, которые заставляют заказчика вести себя подобным образом. Однако вам не всегда понятно, что же надо конкретно сделать. Эти отношения оказываются не личными, а отражающими проблемы и вашей пары, и людей из ближайшего окружения. Со стороны отношения воспринимают-

ся как ровные, бесконфликтные. Но ваши попытки договориться на равных, как правило, безуспешны. Заказчик, увы, для вас передатчик, а вы — приемник. Он не слышит вас. Самые естественные для вас реакции в такой ситуации — либо наступать на слабые места заказчика, чтобы привлечь его внимание, либо постараться держаться на расстоянии от него, либо замкнуться, уйти в свои переживания и даже в болезнь. Второй прием самый продуктивный. Объективно получается, что заказчик нуждается в близкой дистанции, а подзаказный — в отдаленной.

ТОЖДЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Это отношения людей, которые очень хорошо понимают друг друга. Взаимопонимание обусловливает хороший обмен информацией и взаимообучение. Данные отношения способствуют развитию личности в случаях, когда один находится на более высоком уровне развития, чем другой. В этих случаях один старается во всем подражать другому. Самое характерное чувство, которое возникает у вас в этих отношениях, — это сочувствие партнеру как самому себе. Партнер понятен вам со всеми его проблемами. Но ошибок друг друга вы не видите, не можете критически оценить деятельность и решить проблемы друг друга («Все понимаю и сочувствую, но помочь ничем не могу»). Это обусловлено тем, что у вас одинаковы как сильные, так и слабые стороны. Отношения активны при наличии совместных дел, когда есть чему научиться у более опытного партнера. При недостатке новой информации от другого отношения быстро себя исчерпывают, хотя не утрачивают бесконфликтности и непринужденности.

ОТНОШЕНИЯ ПОЛУДОПОЛНЕНИЯ

Вы с полудополняющим собеседником интересны друг другу различием взглядов, большим количеством общих тем для беседы, разговоры вас не утомляют. Но различие в позициях устраивает вас лишь на расстоянии, оно плодотворно для дружбы и сотрудничества. Если же вы сойдетесь с партнером совсем близко, например, в семье, то могут возникнуть проблемы. Каждый из вас ожидает от другого не тех поступков, которые наблюдает. Есть потребность управлять поведением друг друга, но встречного понимания нет. Однако вы недолго обижаетесь друг на друга, успокаиваетесь и вновь пытаетесь сблизиться. Периодические взаимные встряски тонизируют, не дают полностью расслабиться.

ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Во многих своих поступках ваш деловой партнер интересен вам. Вы узнаете и понимаете и поэтому не опасаетесь друг друга. Это отношения равных, деловых, предсказуемых партнеров, способных защитить от внешней неблагоприятной среды. Барьеры в общении не возникают, взаимных угроз нет. Но внутри вы разные люди и, будучи друзьями, вряд ли можете быть удовлетворены друг другом. Такие взаимоотношения неплохи при совместной работе без элементов творчества. Вы умеете понять своего собеседника, оценить результаты труда друг друга, но вместе с тем каждый из вас стремится убедить другого в своем понимании сути происходящего. Такие споры в дальнейшем могут привести к охлаждению отношений. Вместе с тем разница ваших мировоззрений поддерживает взаимный интерес, возможен обмен просьбами, предложениями, но эффективная помощь затруднена из-за разных подходов к проблемам. В семье эти отношения комфортны на средней психологической дистанции. Против такого партнера почти ничего не имеешь, но и за — тоже.

ОТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕВИЗИИ

Это — один из видов отталкивающих, конфликтных отношений. Отношения несимметричны: при них подревизный страдает больше и нуждается в большей психологический дистанции, чем ревизор. Вы обычно ощущаете ревизора как человека значительного, авторитетного для вас, прислушиваетесь к его советам: он неоднократно показал вам свою способность решить трудные для вас проблемы. В этих отношениях присутствует понимание до тех пор, пока ревизор не проявляет к вам излишней требовательности, принципиальности и недостаточного чувства такта. Тогда вы начинаете избегать общения с ревизором, который требует от вас выполнения непосильных задач, вместо того чтобы решать их самому. У ревизора возникает желание приблизиться и помочь вам, научить чему-то. Однако вы не воспринимаете требования ревизора, стараетесь уйти из-под прессинга его советов, вызывая тем самым у него недоумение и даже раздражение. Ваши обиды кажутся ревизору необоснованными, ваши недостатки преувеличенными, а достоинства — наоборот. Если ревизор предоставляет вам достаточную независимость в суждениях, взглядах и делах, то отношения могут быть плодотворными.

РОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

«Родственники» похожи, но, несмотря на явную способность к пониманию друг друга, присутствует тенденция критической оценки, замечаний и цепляния к деталям. Родственники вы, оказывается, далекие. Законы вежливости и гостеприимства соблюдаются, но настоящей теплоты нет. Вас часто интересуют детали, неприятные для обоих Беседы со временем надоедают, так как создается впечатление, что ваш собеседник берется за решение проблемы не с того конца и не в такой последовательности. Пока вы на равных, вы не задеваете друг друга. Но если вы делите сферы влияния или один из вас начальник, то разногласия и конфликты подстерегают вас. В ваших отношениях возможны действия, задевающие друг друга. Так, обратившись за советом к «родственнику», вы можете с недоумением обнаружить, что он употребил полученную от вас же информацию с пользой для себя. Но прямых претензий к нему вы не предъявите, извинений, скорее всего, не дождетесь. Поэтому лучше всего сотрудничать не в тесном контакте, а на некотором отдалении, например, через третье лицо.

ОТНОШЕНИЯ СУПЕРЭГО

Это отношения уважения друг к другу и открытых конфликтов. «Суперэго» означает «сверх-я». Партнер воспринимается вами как далекий и несколько загадочный идеал, его самые сильные стороны, его «я» полностью отражают запросы ваших слабых функций. Ваши отношения выглядят внешне довольно спокойными, прохладными при внутренней симпатии друг к другу. Каждый из вас хотел бы развить в себе те качества, которые наблюдает в партнере. Вы видите, что партнер реализует ваш идеал, т. е. воплощает то, что у вас является источником сомнений, а то и угрызений совести. Но деловое сближение здесь сопровождается напряжением. О своих намерениях он не предупреждает, а к вам прислушивается мало. Вы же хотите делать (и делаете) противоположное тому, что, как оказывается, партнер от вас ожидает. Происходит внезапный и болезненный конфликт, неожиданный для обоих. Но внутренняя предрасположенность к партнеру при этом не исчезает. Это отношения дальних психологических дистанций, на близких возникают недоразумения и размолвки.

КОНФЛИКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Это самые опасные и неприятные отношения. Степень психологической совместимости в них наименьшая. На дальней психологической дистанции конфликтный партнер для вас весьма привлекателен. Он восхищает теми чертами характера, которые у вас слабы. Сближение поначалу вам обоим представляется возможным. Но почему-то не удается найти общий язык. Казалось бы, еще одно усилие — и взаимопонимание будет достигнуто. Однако все ваши попытки оказываются хождением по краю пропасти. Споры и выяснения отношений бесконечны и бесплодны, переходят в ссоры. Хочется привести новые аргументы, что-то уточнить, договориться. Но вас почему-то не хотят понять, а бьют, причем сознательно, по самому больному месту. В вас постепенно нарастает глухое внутреннее раздражение. То, что вы не можете выполнить сами, и то, в чем вы ждете реальной помощи, ваш партнер тоже не возьмет на себя: эта функция у него находится больше в зоне рассуждений, но не дел. Редкие, непродолжительные встречи и неинтенсивные, в основном словесные, контакты позволяют вам поддерживать хорошие дружеские отношения.

* * *

Конечно, предложенный тест не дает гарантии точного определения вашего типа личности. Более квалифицированную консультацию вы можете получить, обратившись к специалистам–соционикам новосибирской фирмы "Юнона".

Тел.: (8–383–2) 23–83–51, 21–42–59

«ПОСТСКРИПТУМ» В ГОСТЯХ У «ПОСТСКРИПТУМА»

Создатели «Постскриптума», ИСХОДЯ ИЗ ТОГО, что все люди рождены свободными, хотя и не всегда осознанно необходимыми, и наделены Создателем естественным и неотчуждаемым правом смеяться и быть осмеянными,

и ОТМЕЧАЯ, что в нашей отдельно взятой измором стране слово по-прежнему расходится с мылом, а душа — с телом,

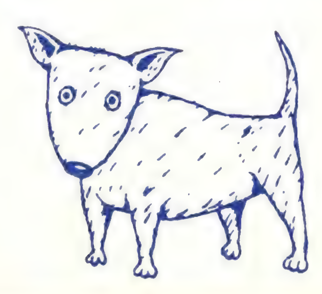
и РУКОВОДСТВУЯСЬ Законом о печати, принятие которого по техническим причинам на территории бывшего СССР задержалось на 72 года,

и БРОСАЯ ВЫЗОВ бытующему мнению, что юмористические журналы не должны быть смешными,

объявили о создании РОССИЙСКОГО НЕЗАВИСИМОГО ЮМОРИСТИЧЕСКОГО ЖУРНАЛА «ПОСТСКРИПТУМ» — «PS».

* * *

Нижеприведенные материалы «Post scriptum» ЭКО позаимствовал у «PS».



КАК БОРОТЬСЯ С ЦЕРБЕРОМ В ПРИЕМНОЙ

АРТ БУХВАЛЬД,
США

— Что меня действительно бесит, — сказал мой приятель Оглторп, — это секретарши с их заученными отговорками: «Мистер Голсон на совещании. По какому вопросу вы хотите с ним говорить?» Для таких секретарш у меня на стене висит целый список ответов, из которых я выбираю что-нибудь по настроению.

— Например? — спросил я.

— Охотнее всего я говорю: «Послушайте, грузовик со свиными потрохами, которые он купил оптом, стоит возле его дома. Я хотел бы знать, сложить товар в палисаднике или в погребе?».

— И это действует?

— Стопроцентно. А иногда я говорю: «Передайте мистеру Голсону, что из лаборатории только что поступили результаты его тестирования, и трудно сказать, как он их воспримет».

— А если секретарша спрашивает, знаком ли я с мистером Голсоном лично, — продолжал Оглторп, — то я отвечаю: «Нет, лично не знаком, но я представляю страховое общество и хочу сообщить, что пожар удалось потушить, и его дом, если не считать полностью разрушенной крыши, наполовину сохранился».

— Замечательно! — отозвался я. — Таким образом можно вызвать человека даже с заседания правления.

— А некоторые секретарши спрашивают: «Вы хотите говорить с шефом по служебным делам или личным?» Тогда я отвечаю: «Это как посмотреть. Вчера мистер Голсон забыл в сауне мотеля «Шелковая кошечка» свою кредитную карточку, и мы хотели бы знать, прислать ее почтой или он заберет сам?»

— Ты ни перед чем не останавливаешься, — заметил я. — И скоро ли ты таким путем соединяешься с шефом?

— Самое позднее через три секунды. А если случается, что секретарша не перестает задавать вопросы, чтобы узнать, о чем идет речь, я понижаю голос и шепчу: «К сожалению, я не могу сообщить вам причину моего звонка. Уже тот факт, что я говорю с вами, может быть сопряжен с опасностью для вашей жизни, если кое-кто в мафии узнает об этом».

— Ну, а что ты делаешь, если секретарше известен твой репертуар?

— Тогда я пускаю в ход тяжелую артиллерию и кричу: «Я нашел номер домашнего телефона мистера Голсона в сумочке моей жены и хотел бы, черт побери, знать, как он туда попал?»

Перевод Ал. ЯКОВЛЕВА

500 СЕКУНД

ОЗДОРОВИТЕЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА

1-я секунда. Принимаются Законы о Земле, о Воде, о Хлебе, о Соли, о Сахаре и Небольшом Количестве Масла.

2-я секунда. В некоторых районах наблюдается внезапное поголодание. Мат — на уровне естественного фона.

70-я секунда. На 102 процента сокращается финансирование Министерства обороны и КГБ.

71-я секунда. Министерство обороны и КГБ на 102 процента сокращают авторов программы.

137-я секунда. За Конституцию РСФСР единодушно принимается книга Брэгга «Чудо голодания».

205-я секунда. Сделали страну квадратной: легче косить.

317-я секунда. Сибирь обменяли на стакан семечек.

499-я секунда. Посольства России открываются при всех продовольственных магазинах Запада.



Алексей МЕРИНОВ.

OO P.S. SORRY...

Народные депутаны
Депорткизация
Люберально-ридикюльная партия
Избивательная кампания
Великая Китайская Тушенка

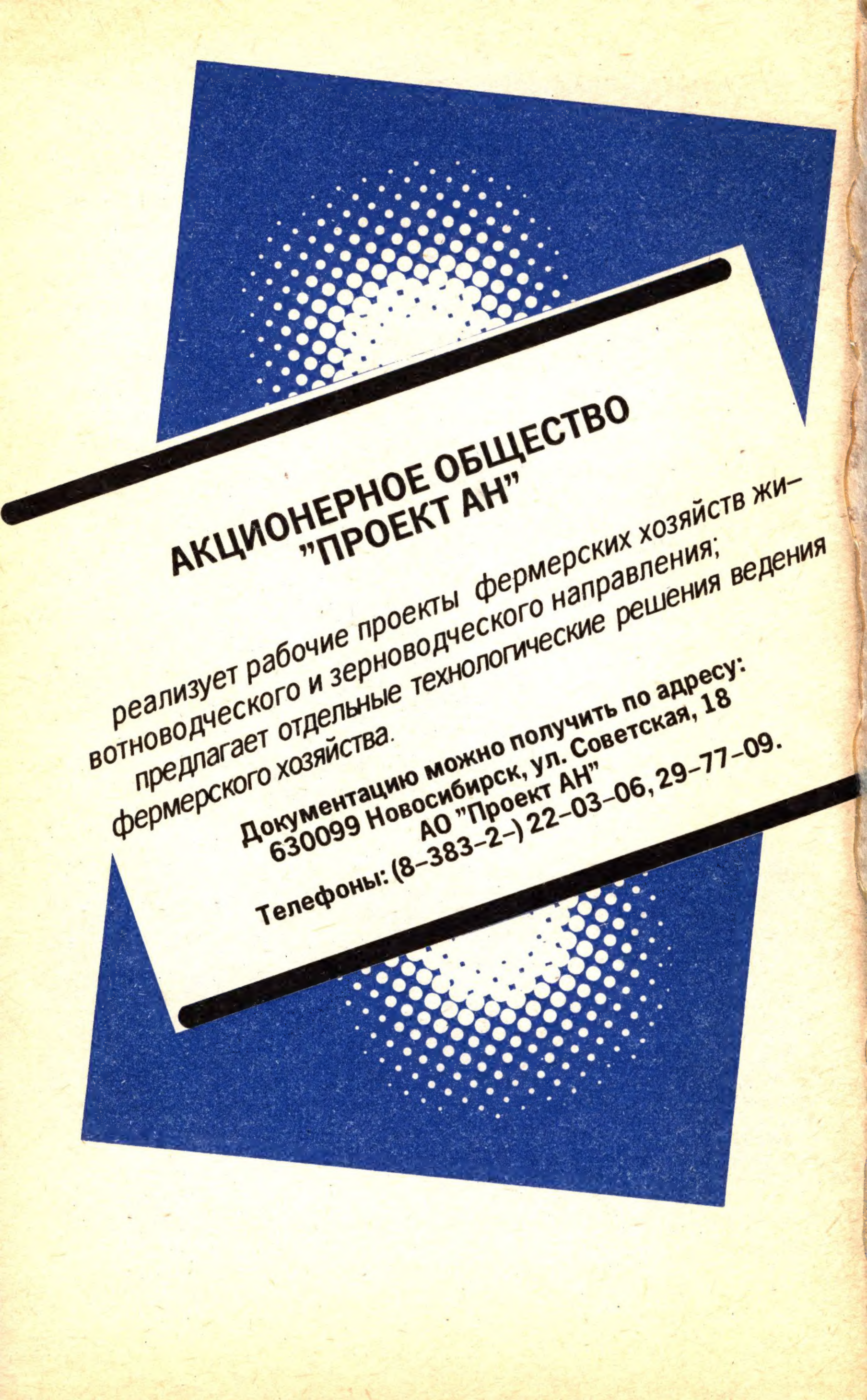


Василий ДУБОВ.

Номер готовили: З. Г. Баглай, Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Л. Ф. Зубринова, Т. С. Иванова, И. А. Самахова, М. Е. Хенкин, Т. А. Шерудило.
Художественный редактор И. В. Сокол. Зав. редакцией Г. М. Чеверда.
Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Подписано к печати 16.04.92. Формат 84x108 1/32.. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 19,15. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 19000. Заказ 605
Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
Новосибирская типография № 4 ВО «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА ВО «НАУКА», НОВОСИБИРСК



Индекс 71117

22/5 - 86

СИБИРСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Готовит специалистов в области банковского дела и финансов.

Обучение ведется на основе современных интенсивных методик, информационных технологий и обучающих систем высококвалифицированными преподавателями новосибирских и санкт-петербургских вузов, известными специалистами в области управления финансами и кредита из России, Германии, Франции, Японии.

Обучение заочное или вечернее. На базе высшего образования — 2 года, на базе среднего специального и незаконченного высшего — 3 года.

С сентября 1993 г. школа открывает дневное отделение на базе среднего образования. Срок обучения — 4 года.

Кроме того, школа проводит краткосрочные специализированные учебные курсы переподготовки специалистов финансово-кредитной системы с целью интенсивного и углубленного изучения наиболее важных и актуальных вопросов в области финансов, кредита, организации работы коммерческих банков.

Обучение платное. Форма оплаты любая.

Выпускники школы получают государственный диплом о высшем образовании. Лучшие студенты направляются на стажировку за рубеж.

Школа имеет лицензию Комитета по высшей школе Министерства науки, высшей школы и технической политики РФ на право ведения образовательной деятельности.

В числе учредителей школы — Российско-Японский университет, межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение», банки Новосибирска и Москвы, НИИЖТ, Российский центр межрегиональных программ, аудиторская фирма «ФИНЭКС», научно-внедренческая фирма «ЭКОН» и другие организации.

Адрес: 630023 Новосибирск, ул. Д. Ковальчук, 187
Телефоны: (383-2) 28-73-38; 28-73-39.


ЭКО
5/1993